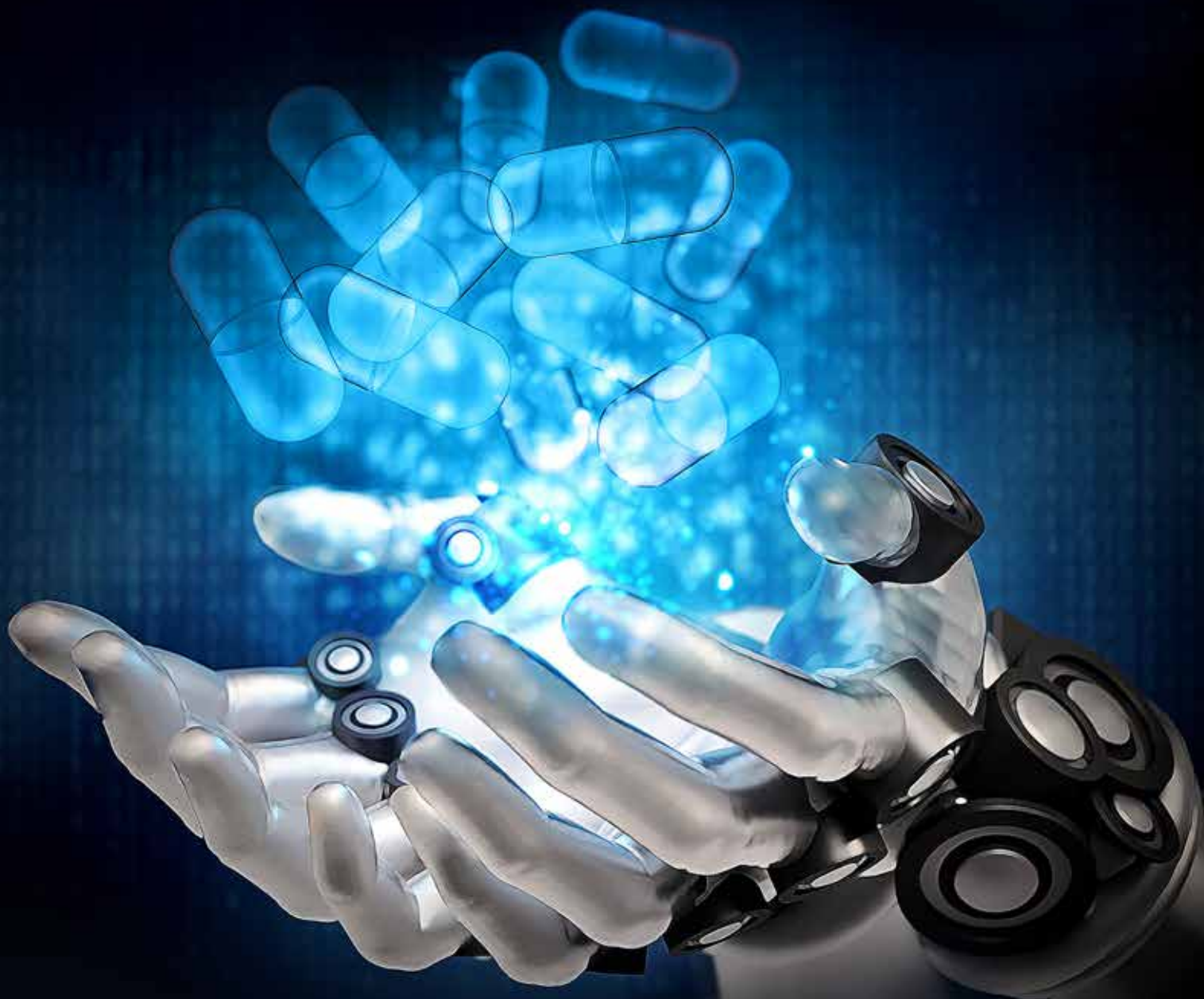




Fansalaran

تبریک برای دو روز مهم و ارزشمند
«روز پزشک»، و «روز داروساز»،
روزهای ولادت دو بزرگ دانشمند ایرانی،
شیخ‌الرئیس ابوعلی سینا و
حکیم محمدبن زکریای رازی است،
هر دو روز مهنا و هر دو نام گرامی.

مجله تخصصی حوزه سلامت و صنعت داروی کشور • شماره اول • شهریور ۱۴۰۲



گشایش
کاردانان از کی شدند «فن سالاران»
هوش مصنوعی در صنعت داروسازی

یادداشت روز



Aburaihan
Pharmaceutical Co.

Health is Wealth



شرکت داروسازی ابوریحان، **روز پزشکی** (یکم شهریور) و **روز داروساز** (پنجم شهریور) را به تمامی فعالان حوزه سلامت و بهداشت کشور تبریک می گوید.



تبریک برای دو روز مهم و ارزشمند

- ◆ «روز پزشک»، و «روز داروساز»،
- ◆ روزهای ولادت دو بزرگ دانشمند ایرانی،
- شیخ‌الرئیس ابوعلی سینا و
- حکیم محمدبن زکریای رازی است،
- هر دو روز مهنا و هر دو نام گرامی.

فهرست مطالب

- ◆ گشایش
- ۴ سرمقاله - کارداناان از کی شدند «فن‌سالاران»
- ◆ نگاه
- ۵ فن‌سالاران با استعانت از رازی بزرگ
- ◆ یادداشت روز
- ۶ هوش مصنوعی در صنعت داروسازی
- ◆ گپ و گفت
- ۸ گفت‌وگو با دکتر زهرا قلن‌بر، مدیرعامل شرکت داروسازی ابوریحان
- ۱۰ گفت‌وگو با رضا روستایی، مدیرعامل زاگرس فارمد پارس
- ۱۱ گپ‌وگفتی با دکتر آرمان نصرالهی؛ مدیرعامل ایران‌دارو
- ◆ گزارش ویژه فن‌سالاران
- ۱۲ گزارش ویژه «فن‌سالاران» از شرکت داروسازی زهراوی
- ۱۴ گفت‌وگو با دکتر فرهاد کیا فر
- ◆ گفت‌وگو
- ۱۶ گفت‌وگوی فن‌سالاران با مدیرعامل داروسازی لقمان
- ◆ آینده صنعت
- ۱۷ صنعت داروسازی ایران به مقصد بین‌المللی شدن؛ جاده کم تردد
- ◆ نمایشگاه
- ۲۰ ایران‌فارما؛ ظرفیت‌آفرینی در راسته و راستای داروسازی
- ۲۱ پنجمین نمایشگاه فارمکس ۲۰۲۳؛ مسیر سبز در زمینه بنفش
- ۲۲ پنجمین نمایشگاه فارمکس گشایش یافت
- ◆ خبرهای داخلی و بین‌المللی
- ۲۳ وزیر بهداشت: دومین راه تجارت بعد از نفت، دارو است دارو صادر کنید
- ۲۴ داروی RiVive برای بی‌اثر کردن مصرف بیش از حد مواد افیونی
- ◆ مقاله
- ۲۵ ماهی رو بزار تو بشقاب! مقاله
- ۲۶ پنجمین نمایشگاه فارمکس گشایش یافت

اللهم ارحم الراحمین



«فن‌سالاران» مجله تخصصی حوزه سلامت
و صنعت داروی کشور
شماره اول / شهریور ۱۴۰۲



- ◆ مدیر مسئول و سردبیر:
رضا درستکار
- ◆ زیر نظر:
شورای نویسندگان
- ◆ مشاور ارشد:
دکتر وحید ضرابی‌نسب
- ◆ طراحی و صفحه‌آرایی:
افشین ضیائی‌ان، لیلی اسکندرپور
- ◆ روابط عمومی:
نیما خرم‌منش
- ◆ تبلیغات و آگهی:
۰۹۱۹۵۵۳۵۸۱۳

کاردانان از کی شدند

«فن سالاران»



رضا درستکار

نیک‌خواه آن داروسازان دوست‌داشتنی و ارزشمندی شد که فریادرس مردم و کاردان بودند.

✱

اینک با چند نامی که می‌برم، قدردانی خود را به پیشگاه این معلمانم که در مقاطع مختلف این مسیر را بیش از پیش برایم روشن کردند، تقدیم می‌کنم:

دکتر علی اصغری، دکتر محمدرضا شانه‌ساز، دکتر محمد رضوانی‌فر، مهندس علیرضا تحسیری، دکتر رسول صادقی، دکتر پویا فرحت، مهندس رضا ققامتی، دکتر امیرحسین حاجی‌میری، دکتر علیرضا رضوی‌زند، دکتر امیر روشن، دکتر محمود نجفی‌عرب، دکتر سیدحمید خوئی، دکتر مرتضی آذرنوش، دکتر مرتضی نیل‌فروشان، دکتر علی ارم و...

همچنین شایسته است یاد کنم از کسانی که در طول این سال‌ها با عناوین مختلف (روابط عمومی و...) و اما در اصل نویسندگان «فن سالاران» بوده‌اند:

دکتر وحید ضرابی‌نسب، مسعود کیهان، مهندس احد حسین‌زاده، دکتر مهدی خلیلی، محمد پناهی، امید اسمعیلی، مهران خسروزاده، خدایار قاقانی، مهدی رومیان‌فر، احسان فراهانی، رضا محمودی، مرتضی کریملو، مرتضی کلاویه، احسان احمدوند، دکتر فرزانه نیازی، سیده راضیه حسینی، میلاد شیران، محمدجواد روح، شایان طباطبایی، وحید دستجردی، سیدروح‌الله علوی، رضا آیرملو و...

و دو دوست همیشه؛ مهندس محمد شیرازی و مسعود جعفری، که پشتیبان این درگاه در تمامی این سال‌ها بوده‌اند؛ سایه همگی‌شان مستدام، جان یک‌یک‌شان آباد و روشن.

فن سالاران، بزرگان، دوستان ارجمند!

نهای آن روز، امروز درختی ۷ ساله شده، و تا وقتی خزینه‌ی حق است، نورش منورتر و دست نوازش دوست بر سرش برقرار.

با اخلاص

فشار آورده بودند که باید افرادی که ما می‌گوئیم استخدام کنی! یکی از همین مدیران شهرستانی که آن روزگار کمک کردم تا از فشار نماینده متخلف خلاص شود، بعدها در مقطعی، آنچنان پاسخی ناجوانمردانه به من داد که مرا عبرتی تمام در بر گرفت!

ولیکن من از مسیری غریب می‌آمدم و مدام با خود زمزمه می‌کردم: دل من خزینه کسی نیست، خزینه حق است! زهی افترا، از هزار راست، منورتر و خوش‌تر، و مبارک‌تر!

باور داشتم که «حق» از بین رفتنی نیست.

✱

مشکلات دامنه داشت و چند شرکت مجموعه نیز در آستانه ۱۴۱ شدن قرار داشتند. بلاروزگاری بود.

این منظره در کمتر از یک سال تا حدی زیاد عوض شد و تا سالی که در خدمت این مجموعه بودم، دیگر هرگز هیچ رسانه‌ای، هلدینگ و شرکت‌های دارویی مجموعه را هدف خود نکرد؛ هیچ رسانه‌ای.

برای بالادستی این مجموعه هم جهد رسانه‌ای کارگر افتاد و اوضاع تا حدی زیاد آرام گرفت.

اینها و تعویض شدن گرانبگاه، همه و همه به‌خاطر ایجاد دیوار شیشه‌ای و مشارکت دادن مردم در اخبار و رویدادهای داخل شرکت بود؛ این گوهری که هر کس قدرش را دانست، راهش هموار شد.

✱

من در این مدت با اهالی صنعت داروی کشور همنشین و معاشر شدم با کاربلدها و داروسازها، با فضای کار تکنسین‌ها و شیمیست‌ها و مهندس‌ها و دکترها و سیاسی‌های عاشق دارو و دارویی‌های عاشق سیاست، و از همه مهم‌تر مدیران توانمند و صنعت‌گران این حرفه آشنا شدم و از بسیار کسان آموختم، آن‌هایی که خودشان کاربلدانی بودند در موضوع خودشان؛ صنعت خودشان؛ صنعت داروی کشور؛ پس عنوان‌شان را یافتیم؛ فن سالاران.

✱

فن سالاران با نگاه «محافظت» زاده شد و

کسی پرسید: رضا در چیست؟
گفت: در آن دل که غبارِ نفاق در او نبُود.
تذکره‌الاولیاء

درست ۷ سال پیش بود که کارم را جبراً در «روابط عمومی» آن گروه دارویی شروع کردم. ۲۵ سالی سابقه کار حرفه‌ای در مطبوعات تخصصی سینما داشتم و قرار بود کمی سر و سامان بدهم به اوضاع رسانه‌ای دستگاه و شرکت دارویی کشور و خلاص! اما خب زمانبندی رفت روی ۶ سال!

روی سایت شرکت، در بخش تازه‌ها، چند تا عکس از چند امریه و دستور بارگذاری شده بود، تار و ناخوانا؛ و همین کل دیتا، و تمام.

وضع شرکت‌های زیرمجموعه، البته اندکی بهتر بود، چند خط در معرفی شرکت، کل مطالب روی سایت‌شان را تعریف می‌کرد؛ اما چیزی را انتقال نمی‌داد. از تاریخ آخرین بارگذاری‌ها هم غالباً ۶ ماهی می‌گذشت.

این نسبت، در بیرون از صنعت داروسازی هم همین بود، «کلا» خبری نبود، مطلبی نبود، گردشی نبود! صنعت دارو، «ادبیات» نداشت.

آن روزهای ورودم، دو سه خبرگزاری کشور با افشای «پاداش‌های کلان به هیئت‌مدیره چند شرکت تابعه این هلدینگ»، بلوایی به‌راه انداخته بودند! پیشتر هم برای قریب به ۱۸ نفر از مدیران ارشد مجموعه و شرکت‌های تابعه، پرونده قضایی با موضوع «حقوق‌های نجومی» تشکیل شده بود.

بعضی از ما آن‌قدر در کشاکش مسائل سیاسی غرق هستیم که برای از در راندن رقیب، به هر تهمتی متوسل می‌شویم! و گاهی که زورمان نچربید، شروع به تخریب طرف می‌کنیم!

آن روز، وقتی با یک تحقیق ساده دریافتم که آب‌خور این تهدیدهای رسانه‌ای بیشتر از آن‌که مبتنی بر حقیقتی باشد، درصدد است مسیر را ناهموار کند، دستم آمد که چه کنم؛ فن سالاران! گرفتاری‌های شرکت‌های شهرستانی این هلدینگ البته خیلی بیشتر بود؛ بعضی از نمایندگان مجلس آن دوران به مدیران عامل

فن سالاران

با استعانت از رازی بزرگ

نام محمدبن زکریا رازی؛ دانشمند و اندیشمند ایرانی کاشف الکل و فن سالار و فخر ایران زمین متبرک باد.

اینک و در این روزگار آن قدر جایگاه و اعتبار دارد که شاید اگر خودش هم زنده بود و می دید، باورش نمی شد.

او از اعماق تاریخ دست به سوی آینده جهان دراز کرد و جایگاهی را به دست آورد که اکنون باورنکردنی است.

در دنیای امروز ما، جایگاه «الکل» در امور بهداشتی و پزشکی آنچنان اهمیتی حیاتی یافته که دیگر هرگز به سادگی نمی توان از آن گذشت و امروزه دانستن زوایای زندگی رازی

(که در قرن سوم می زیست) بیش از همیشه و سوسه کننده تر شده است.

بشر از زمان همه گیری کرونا بسیار بیشتر از همیشه به پدیده ای که او کشف کرد، اندیشید و نزدیک و متوجه شد که الکل چگونه بر مسیر پیر از مین (شما بخوانید ویروس) غلبه می کند و راه را تا مقصد «سلامت» درمی نوردد و...

روز ولادت این پزشک، شیمیدان و اندیشمند ایرانی که به خاطر خدمات و اکتشافاتش در حوزه پزشکی و شیمی در جهان شناخته شده است، روز پنجم شهریور، به یاد او و به نام «روز داروساز» نام گذاری شده است و چه حُسن سلیقه ای، زهی سعادت برای داروسازان

ایران که اعتبار از نام رازی بزرگ بگیرند و چون او به فن سالاری شناخته شوند. کتاب الحاوی رازی در زمینه داروسازی بسیار معروف است و در کنار کشف الکل، کشف اسید سولفوریک نیز از مهم ترین کشفیات او به شمار می رود.

رازی اندیشمندی «خردگرا»، تجربه گر و با ویژگی های اندیشمندان این عصر بوده است؛ به خدا و ماوراءالطبیعه ایمان داشته و عقل را برای شناخت خود، خدا و جهان و برنامه ریزی برای رسیدن به سعادت کافی می دانسته است. به قول معروف امروزی، او یک آدم حسابی به تمام معنا بوده است.

رازی در میان فلاسفه ی مسلمان، منتقدانی سرسخت همچون ابن سینا هم داشته؛ و در میان متکلمان، فقها و محدثان نیز منتقدانی بزرگ؛ همچون غزالی، ابن جوزی، ابوحاتم رازی و ناصر خسرو؛ اما چه باک؟ این تاریخ است که روی او را رخشان در دل خود و در پیشگاه خود نگاه داشته است.

نقد سلبی بنیادش بر باد است.

همچنین بسیاری از آثار فکری و فلسفی رازی از جمله آثاری که در نقد تفکر سایر بزرگان بوده، از بین رفته و یا به عمد از بین برده شده!

رازی را پاول کراس (شرق شناس و اسلام شناس اتریشی) شناساند. او بیش از دیگران به ابعاد فکری و فلسفی رازی پرداخت و برای اولین بار «سائل فلسفیه» را جمع کرد و در قاهره به چاپ رساند.

ما امروز با استعانت از عظمت این نام بزرگ و کارهای شگفتی که برای بشریت کرد، کار خود را رسماً با نشریه فن سالاران آغاز می کنیم و به ادامه ی همه آن کسان می اندیشیم که چون او می اندیشند.

برای آمدن ما در این جهان، همین یک قلم فن سالاران و آن یک رسالت (خدمت به همنوع) به شرط هم مسیری حکیم رازی، بس.



رازی اندیشمندی «خردگرا»، تجربه گر و با ویژگی های اندیشمندان این عصر بوده است؛ به خدا و ماوراءالطبیعه ایمان داشته و عقل را برای شناخت خود، خدا و جهان و برنامه ریزی برای رسیدن به سعادت کافی می دانسته است. به قول معروف امروزی، او یک آدم حسابی به تمام معنا بوده است.



وحید ضرابی نسب

هوش مصنوعی در صنعت داروسازی از رویا تا واقعیت، یا چگونه از نگرانی‌ها دست برداشتیم و خود را به ماشین سپردیم

موفقیت کشف داروها را حداقل ۲ برابر خواهد کرد و به ۲۰ درصد می‌رساند، و افزایش نرخ موفقیت به ۵۰ درصد نیز وجود دارد.

بنابراین تنها سه سال زمان لازم بود از سال ۲۰۲۰ که اولین داروی ساخته شده توسط هوش مصنوعی، تنها طی یک سال، در نتیجه فعالیت‌های دو شرکت داروسازی انگلیس و ژاپنی (برای بیماران مبتلا به اختلال وسواس فکری) ساخته شد تا اوایل سال جاری میلادی که یک داروی کشف و طراحی شده توسط سیستم هوش مصنوعی در کمپانی **Insilico**، برای اولین بار در کارآزمایی‌های بالینی روی انسان‌ها بیماری (مزمن ریوی) به فاز دوم رسید. پس خیلی هم بعید نیست که در ۲۰۲۴ شاهد اولین داروی تجاری شده‌ای باشیم که تمام مراحل کشف و طراحی آن توسط **A.I** انجام شده باشد!

سه هوش مصنوعی در واقع قادر است که در هر زمینه‌ای از صنعت داروسازی، به ارتقای فرآیند تحلیل داده‌ها یاری برساند. کاربرد عمده هوش مصنوعی در داروسازی، به

مصنوعی که برنامه‌نویسی شده که همانند انسان فکر کند (چرا بهتر نه؟) و توانایی تقلید از رفتار بشر را دارد. این ماشین‌ها تصمیماتی می‌گیرند که نیازمند سطحی از تجربه‌ی انسانی است به جهت پیش‌بینی مشکلات احتمالی و فائق آمدن بر آن‌ها (اگر خود مشکلی جدید نشوند!).

دو قطعاً یکی از حوزه‌هایی که هوش مصنوعی در آن کاربردهای بسیار زیادی پیدا کرده، صنعت داروسازی است. در حقیقت غول‌های داروساز جهان زودتر از دیگران متوجه ظرفیت انقلابی استفاده از هوش مصنوعی در حوزه‌ی سلامت شدند. آن‌ها سال‌هاست تحقیقات و پژوهش‌های خود را درباره نحوه به‌کارگیری هوش مصنوعی در فرآیندهای تولیدی خود و چالش‌های آن آغاز کرده‌اند.

موسسه‌ی گلوبال دیتا در سال ۲۰۲۱ در گزارشی علاوه بر اینکه خبر داده (۹۰ درصد شرکت‌های داروسازی بزرگ در سال ۲۰۲۰ میلادی پروژه‌های مبتنی بر هوش مصنوعی خود را کلید زدند) اعلام کرد: هوش مصنوعی میزان

یک) سال ۲۰۰۱ میلادی که استیون اسپیلبرگ، ایده‌ی استنلی کوبریک را بر پرده‌ی سینما آورد و فیلم تحسین شده‌ی هوش مصنوعی (**A.I. Artificial Intelligence**) را ساخت، کمتر کسی فکر می‌کرد دو دهه‌ی بعد این داستان آن‌زمان تخیلی «هوش مصنوعی» آنقدر جدی و همه‌گیر شود که نه تنها دستیار دانش‌مندان و متخصصان گردد، که به زندگی عموم راه یابد.

دهه‌ی سوم هزاره‌ی سوم، اما بیشتر از همیشه از هوش مصنوعی صحبت شده و می‌شود؛ اما اصلاً چه هست؟

ای‌آی، در واقع هوشی است که توسط «ماشین»‌ها ظهور پیدا می‌کند، در مقابل هوش طبیعی، که توسط جان‌داران از جمله انسان‌ها نمایش می‌یابد؛ هر سامانه‌ای که محیط خود را درک کرده و کنش‌هایی را انجام می‌دهد که شانسش را در دستیابی به اهدافش بیشینه می‌سازد.

پس: مانند «انسان» و «منطقی» فکر (استدلال) و عمل (رفتار) می‌کند.

راحت‌ترش اینکه: می‌شود شبیه‌سازی هوش انسانی و قرار دادن آن در یک ماشین؛

چهار) چند تجربه موفق جهانی:

* شرکت **Verge Genomics** بر کاربرد الگوریتم‌های یادگیری ماشین بر تجزیه و تحلیل داده‌های ژنومی مختص هر انسان و شناسایی دارو متمرکز است. حوزه کاری این شرکت کشف دارو برای مبارزه با بیماری‌های عصبی مانند پارکینسون، آلزایمر و اسکروز جانبی آمیوتروفیک (ALS) به روشی مقرون به صرفه است.

* هوش مصنوعی با تجزیه و تحلیل مقادیری زیاد از داده‌های ژنتیکی، شیمیایی و پزشکی قادر به شناسایی داروهای موثر، بسیار سریع‌تر از روش‌های سنتی است. به عنوان مثال شرکت **Insilico Medicine** از هوش مصنوعی برای شناسایی داروهای کاندید بیماری‌هایی مانند آلزایمر و سرطان استفاده می‌کند. این روش مدرن بر خلاف روش‌های سنتی زمان‌بر، پرهزینه و دارای نرخ شکست بالایی قدیم هستند که ترکیبات سمی زیادی نیز داشتند.

* همچنین می‌توان با تجزیه و تحلیل ساختار مولکول‌های هدف و الگوریتم‌های هوش مصنوعی، داروهای جدید را با خواص مطلوب طراحی کرد. شرکت **AtomNet** با استفاده از شبکه‌های عصبی کانولوشن **DCNN**، توانست نکات میلیون‌ها اندازه‌گیری تجربی و هزاران ساختار پروتئینی را تجزیه و تحلیل نماید. این شرکت از این اطلاعات برای پیش‌بینی نحوه عملکرد و نحوه اتصال مولکول‌های کوچک به پروتئین‌ها استفاده کرد تا داروهای ایمن‌تر و موثرتر بسازد.

* کمپانی **Faizor** هم سه سال پیش اعلام کرد با شرکت **Concreto HealthAI** قرارداد همکاری امضا کرده است. بنابراین قرارداد دو شرکت تحقیقاتی را با یکدیگر در حوزه سرطان‌شناسی از طریق استفاده از هوش مصنوعی و داده‌های واقعی انجام خواهند داد. هدف از این همکاری شناسایی و کمک به بیمارانی است که از تومورهای بدخیم خونی رنج می‌برند. **Faizor** امیدوار است با کمک هوش مصنوعی بتواند روش‌های درمانی جدید و دقیق‌تری برای انواع سرطان توسعه دهد.

* شرکت **Abbvie** در یکی از مطالعات بالینی‌اش از فناوری‌های تشخیص چهره شرکت **AiCure** استفاده کرده است. با استفاده از این فناوری داوطلبان هنگام مصرف داروی مورد آزمایش با تلفن همراهشان از خود فیلم می‌گیرند و سیستم‌های شرکت آی‌آی کر به صورت خودکار تشخیص می‌دهد که آیا این همان فرد داوطلب است که دارو را مصرف می‌کند و آیا از دز درستی استفاده می‌کند یا نه. نتایج استفاده از این فناوری هوش مصنوعی بسیار خیره‌کننده و شگفت‌انگیز بود. به گفته شرکت‌های دخیل در این آزمایش، با استفاده از هوش مصنوعی وفاداری داوطلبان به پروتکل‌ها و دزهای مصرفی به بالای نود درصد رسید.

* کمپانی **BioXcel Therapies** از هوش مصنوعی برای شناسایی و تولید داروهای جدید در زمینه ایمونولوژی و علوم اعصاب استفاده می‌کند. علاوه بر این، برنامه نوآورانه‌ی دارو در این شرکت برای تشخیص بیماری‌های جدید و ساخت داروی آن از هوش مصنوعی استفاده می‌کند. برنامه این شرکت در زمینه تولید داروهای مبتنی بر هوش مصنوعی به عنوان یکی از ابتکارهای برترین پیشرفت‌های هوش مصنوعی در زمینه بهداشت و درمان در سال ۲۰۱۹ نامگذاری شد.

بهره‌گیری از الگوریتم‌های از پیش تعیین شده مربوط است. که فرآیند اموری مانند کشف و توسعه داروهای جدید، بررسی بیماری‌ها و... را تسریع و تسهیل می‌کنند. چه از آغاز و در مرحله پژوهش و مطالعات بالینی برای ساخت دارو، چه مرحله طراحی و ساخت دارو. سپس در مرحله توسعه و عرضه و در نهایت در بخش مارکتینگ و فروش محصولات دارویی، در داروسازی نیز می‌توان هوش مصنوعی را به کار گرفت.

طراحی و کشف داروهای جدید: هوش مصنوعی با استفاده از الگوریتم‌ها برای غربال کردن ترکیبات بالقوه، می‌تواند این ترکیبات را در برابر حجمی بالا از داده‌ها و پارامترهای مختلف از جمله فاکتورهای ژنتیکی بیمار، آزمایش کند. قدرت تنوع در تشخیص هوش مصنوعی مثال‌زدنی است. در واقع به علت پیچیدگی‌های امر ترکیب مواد و طراحی دارو، میلیاردها گزینه برای تصمیم‌گیری در راه ساخت یک دارو وجود دارد و با وجود هوش مصنوعی که برخوردار از توانایی پردازش شگفت‌انگیزی است، طراحان می‌توانند بخشی عظیم از مراحل گزینش و تصمیم‌گیری را بر عهده هوش مصنوعی بگذارند.

کاهش هزینه‌های تحقیق و توسعه: هوش مصنوعی در جهت کاهش هزینه‌های داروسازی و کاهش ریسک در واحد **R&D**، طراحی و شناسایی مولکول‌های دارویی و نیز ارزیابی آن‌ها کاربردی زیاد دارد. از آنجا که یک دوره‌ی کامل تحقیق و توسعه به طور میانگین حدود ۱۰ تا ۱۵ سال به درازا می‌کشد و در هر ده هزار پروژه تنها یک احتمال برای کشف مولکول دارویی مستعد، وجود دارد، (در مطالعه مؤسسه فناوری ماساچوست مشخص شد که تنها ۱۳.۸ درصد از کل داروها موفق به طی کردن مرحله کارآزمایی بالینی می‌شوند و هزینه‌های مطالعات بالینی برای هر مولکول دارویی تا ۲ میلیارد دلار برآورد می‌شود) هوش مصنوعی قابلیت کاهش چشمگیر درصد این ریسک و صرفه‌جویی چندین میلیارد دلاری را در پی خواهد داشت.

مارکتینگ و بازار دارو:

هوش مصنوعی با اتخاذ کارآمدترین شیوه‌ها و اصلاح سبک بازاریابی و استراتژی‌های کسب و کار، افزایش درآمد و سودآوری را برای شرکت‌های داروسازی و اقتصاد سلامت به ارمغان می‌آورد. این صنعت با به کارگیری هوش مصنوعی در مارکتینگ، شناسایی تکنیک بازاریابی‌ای که هر مشتری تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد، ترغیب مشتریان به خرید محصولات دارویی، توانایی برطرف کردن موانع حوزه فروش و مارکتینگ، شناخت پربازده‌ترین استراتژی‌های بازاریابی و صرفه‌جویی در زمان و هزینه؛ در ترسیم مسیر جذب مشتری‌های خود موفق‌تر عمل خواهد کرد.

موارد دیگر:

- کشف و ابداع دارو برای بیماری‌های به ظاهر صعب‌العلاج
- کنترل، مدیریت و پیروزی بر بیماری‌های نادر و ناشناخته
- اندازه‌گیری میزان مصرف دارو و کنترل استفاده از آن‌ها

تحلیل و بهینه‌شدن داده‌های کلینیکی

یافتن داوطلبان مناسب برای تست بالینی

کنترل و تضمین کیفیت و ...

تکمیل ۳ پروژه کلان در ابوریحان



با دکتر زهرا قلن بر گفت و گو کردیم، این جا با حذف سوال ها، مستقیم و بدون واسطه، حرف های مدیرعامل شرکت داروسازی ابوریحان را می خوانید.

پیش نیاید، در خطوط تزریقی مان هم همینطور، ما گاهی هفتگی با خواست و نیازهای سازمان غذاودارو پیش می رفتیم که کسی لنگ داروی ابوریحان نباشد و ما بازگشای گره ای باشیم، نه برعکس آن.

از این طرف هم حواس مان به سهامداران بوده که هرگز به سمت محصول زیان ده در تولید نرویم و...

این را با قاطعیت بگویم که ما می توانستیم محصولاتی تولید کنیم که ابوریحان پر سر و صدا و نمایشی شود، اما نه؛ ترجیح دادیم که به همان عهد نخست وفادار باشیم.

مع الوصف ۴۰ درصد رشد فروش داشتیم، ۴۱ درصد رشد سودآوری، ۷۰ درصد رشد ارزش بازار سرمایه و... ولی باز هم تاکید دارم که عملکرد را به سمت بزرگ کردن و نمایشی شدن اعداد نبردیم.

من درباره عمده صنعت هم همین نظر را دارم و عمده صنعت شبانه روزی می کوشند که گره از کار خلق باز کنند و نمایشی نیستند.

در این یک سال ما یک پروژه تعریف کردیم در داخل شرکت، و آن تکمیل پروژه های باز بود، هرچند که خود این پروژه ها باز، ۳ پروژه

سازمان های ذی ربط سرافکنده نشویم. اغلب این چالش ها هم معطوف و در خصوص محصولات پر طرفدار و پر مصرف ابوریحان بود؛ جایی که سهم عمده بازار در دست ماست یا تولید عمده داریم، و ما قرار گذاشته بودیم که این جاها نباید نقصانی پیش آید.

برای من و مجموعه ما مهم است که آن بیمار عزیز در مراجعه به داروخانه، بدون هرگونه مشکلی به دارویش برسد.

ما از منظر آماری در ابوریحان عملکردی موفق داشته ایم؛ مثلاً به بودجه سالانه با مقداری افزایش رسیده ایم، رشد فروش داشته ایم، ماده اولیه تامین بوده و حتی یک روز تعطیلی در هیچ کدام از خطوط تولیدی مان نداشتیم و... این ها دستاوردهایی بزرگ است، چرا باید زحمات همکارانم را بیان نکنم؟!

اما خب! راستش من در جایگاه خودم، باید بگویم این آن ۱۰۰ درصدی که من می اندیشم، نیست و پویایی راه برای مان همچنان دایر است و باید بیشتر تلاش کرد.

ما ۷۰ درصد شیاف مصرفی کل کشور را تولید می کنیم، برای سازمان غذاودارو مهم بود که وقفه ای در آن و یا تولید استامینوفن کودکان ما

دکتر زهرا قلن بر می گوید:

من در یازدهم امرداد ماه ۱۴۰۱ به عنوان مدیرعامل در شرکت داروسازی ابوریحان مشغول به کار شدم و من «یک پروژه» تعریف کردم در داخل شرکت، و آن تکمیل «پروژه های باز» بود، هرچند که خود این پروژه باز، خودش سه پروژه مهم و بزرگ از کار در آمد.

خب طبعاً سالی پر تکاپو برای صنعت و برای ما بود. مسائلی هم داشتیم، اما بیشتر از «نشیب»، «فراز» بود، و الهی شکر که راه با انگیزه مضاعف، هموار شد و الان می توانیم درباره بخش های مثبت و سازنده کار حرف بزنیم.

البته بخشی مهم و همیشگی از موضوعات ما و کارخانه های دیگر داروسازی مشکلات صنعت است و نه مشکلات درونی شرکت ها.

ما در ابتدا و در آغاز کارمان در ابوریحان یک تعهد دادیم و آن این بود که تامین مستمر و منظم محصولات مان را پی بگیریم و در پیشگاه مردم و

مهم از کار در آمد.

یکی خط تامین و یال تزریق انسانی بود، یکی خط نازل اسپری (که همیشه در پاییز با کمبودش روبرو بودیم) و سومی که مربوط به همین نمایشگاه است، تولید ویال‌های ۲۵۰ سی‌سی دامی.

ما خط جدید ایجاد نکردیم، ما برای همان دستگاه‌های قبلی‌مان، قابلیت‌های جدید تعریف کردیم، به سمت یک کار پیچیده بسیار فنی رفتیم، هزینه‌سازی هم نکردیم (دوستان می‌گفتند فقط برای سائز پارت یکی از همین دستگاه‌ها باید ۴۰۰ هزار یورو پرداخت می‌شد) ولی خب کل مسیر را به تکسین‌های خودمان اعتماد کردیم و کار هم با توان داخلی پیش رفت و شد همان چیزی که می‌خواستیم.

الان بهره این توان و استعداد را می‌چشم، محصولات این خط‌ها در حال تولید است و بسیار پر خواهان.

کل پروانه‌های دارویی ابوریحان در سال ۱۴۰۰، ۳۱۲ فقره بود و در سال ۱۴۰۱ شد ۳۳۵ پروانه.

در مجموع در حوزه دامی، دو پروانه پارسال گرفتیم، دو تا هم امسال که خط‌های جدید دارند، و واقعا این هر دو محصول بسیار ارزشمندند. ما خودمان هم هیجان داریم که هر چه سریع‌تر هر دو دارو وارد بازار شده و موجب تقویت سبد ابوریحان شوند.

ابوریحان سکوی پرتاب

ما در این یک سال در ابوریحان تغییری نداشتیم. تغییرها همه پیش از ورود من رخ داده بود، نمی‌دانم شما هم شنیده‌اید یا نه؟! درباره ابوریحان می‌گویند که «سکوی پرتاب» است؛ حداقل در همان سال ۱۴۰۱ پنج عنصر مهم ابوریحان از ابوریحان رفتند و در پنج شرکت دارویی مدیرعامل شدند،



و واقعا جای این‌ها بسیار خالی بود.

من کسسی را در ابوریحان تغییر نادم، و فقط همان جاهای خالی پر شد. خدا را شکر همه خروجی‌های مان هم همه ارتقای مقام یافتند و جایگاه‌شان رو به بالا بود.

ما در ابوریحان قریب به ۵۰۰ نفر هستیم، و بار صنعت بر دوش بدنه این جامعه است، آن‌ها را باید دوست داشت و برایشان قدم‌های خوب برداشت و برنامه‌ریزی کرد که این بدنه، تحمل بار سنگین تولید را با رضایتمندی و افتخار بر دوش بکشد.

ما برای برنامه‌های فرهنگی، ورزشی، تفریحی و رفاهی این جامعه و سرمایه‌های انسانی ابوریحان هم اقداماتی کردیم و می‌کشیم بیش از پیش به سمت رضایتمندی و ارتقای همکارانم پیش برویم و سنجه رشد، بشود متر و معیار داورى‌ها.

سال قبل دو مسئله خوب داشتیم یکی بالا بردن سرانه ورزش و دیگری کتابخوانی. امسال هم سرانه ورزش افزایش خواهد یافت. سرانه کتابخوانی در ابوریحان ۳۰ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافته، و موضوع کتاب‌ها هم در زمینه‌هایی کاملا متنوع بوده است.

برنامه رفاهی مهم ما از محل صرفه‌جویی هزینه‌ها هم در دستور کار است و پکیج بیمه تکمیلی پرسنل را حداقل یک و یا دو پله ارتقا خواهیم داد.

امسال همه کارکنان پاداش مجمع دریافت کردند، این عزیزان سه شیفتر سر کار هستند، هر چه برایشان کار کنیم، کم است. ما از ابتدای اسفند ماه یک سوئیفت نداشتیم، چهار ماه در بلاتکلیفی مطلق، می‌دانید چه ضرری به صنعت زد؟! تخصیص می‌آمد و باطل می‌شد! حواله ارزی موفق در واردات ما اتفاق نیفتاده بود. ما تازه از بیستم خرداد ماه ۱۴۰۲ توانستیم اولین حواله خودمان را رقم بزنیم.

همکاران سندیکای صنایع و داروهای انسانی ایران خیلی جهد و کوشش کردند تا موانع بر طرف شود و شد، خب چرا سندیکای داروهای دامی اقدامات را تا این حد به تاخیر انداخته است!؟

این دام و این طیور در نهایت بدل می‌شود به غذای انسان. پس بسیار بیشتر باید تلاش شود.

نباید کاری کنیم که انفعال دامن‌گیرمان شود، پیشگیری بعد از واقعه، چه فایده‌ای دارد!؟

هنوز وضعیت تخصیص ارز دامی مشخص نیست و این آلام خوبی نیست!

لازم است دست‌اندرکاران موضوع زودتر خودشان را برسانند به منطقه و درک کنند که اگر من تولیدکننده، ماده اولیه را نتوانم تهیه کنم، با چه چیزی می‌توانم این داستان را حفظ کرد؟! دعا می‌کنیم که خدا بخواهد و ما بتوانیم به سلامت از این چالش‌ها عبور کنیم و بتوانیم از این وضعیت فرصت‌های نوآورانه خوب به‌وجود بیاوریم.

ما سال گذشته دانش‌بنیان شدیم، هدف‌مان این است که ابوریحان به سهم خود بتواند یک شرکت تحقیقات‌محور شود. بتوانیم حرف نو بزنیم و اگر ژنریک‌ساز هستیم، ژنریک‌سازی قدرتمند باشیم.

ما از منظر آماری در ابوریحان عملکردی موفق داشته‌ایم؛ مثلا به بودجه سالانه با مقداری افزایش رسیده‌ایم، رشد فروش داشته‌ایم، ماده اولیه تامین بوده و حتی یک روز تعطیلی در هیچ‌کدام از خطوط تولیدی مان نداشتیم و...؛ این‌ها دستاوردهایی بزرگ است، چرا باید زحمات همکارانم را بیان نکنم!؟

گفت‌وگو با رضا روستایی، مدیرعامل زاگرس فارمد پارس تکمیل شدن سبد محصولات شرکت زاگرس فارمد پارس



مدیرعامل زاگرس فارمد پارس می‌گوید: مدیریت یعنی اشراف و ارتباط همه جانبه برای کنترل بهینه یک سیستم. من یک سالی شد که من به‌عنوان مدیرعامل زاگرس فارمد پارس مشغول خدمتم. در ابتدای ورودم شرکت با مشکلاتی عدیده در حوزه نقدینگی و مواد اولیه مواجه بود و عملاً چند ماه اول را به‌سختی سپری کردیم تا این که با لطف خدا موتور محرک مجموعه روشن شد و توانستیم پس از تامین مواد اولیه، به اهداف از پیش تعیین شده، در شش ماهه دوم ۱۴۰۱ که اینجانب در خدمت مجموعه بودم برسیم و فرصت بازرگری در مسائل فراهم شد. در آن مدت، من کاملاً مجموعه را رصد می‌کردم، سابقه کار در داخلش را داشتیم، غالباً همکارانم را می‌شناختم و خودم هم از دل صنعت آمده و تجربیاتی جمع‌آوری کرده و می‌دانستم که از کجا باید شروع کرد و بعد هم نشستیم و با دقت برنامه سال آتی را تنظیم کردیم.

اولین موضوع تامین مواد اولیه بود، که با توجه به شناخت قبلی و تجربیاتی که در این زمینه داشتیم توانستیم با کمک همکارانمان در حوزه بازرگانی نسبت به تامین مواد اولیه با کیفیت و قیمت مناسب اقدام نماییم و از این طریق به تامین منافع سهامداران عزیز و ذی‌نفعان شرکت پرداختیم. کارها را شروع کردیم و در سه ماهه اول سال ۱۴۰۲ نتیجه کارمان دیده شد و جهشی در زاگرس فارمد پارس داشتیم؛ افزایش ۷۰ درصدی رشد تولید در مجموعه، یکی از نشانه‌های این جهد بود.

محصولات جدید

ما در حوزه داروهای دامی، طیوری و انسانی دنبال داروهای جدید بودیم و هستیم و می‌خواهیم سبد زاگرس را تکمیل کنیم و خیلی هم پیش رفته‌ایم. در صددم تعدادی از خطوط شرکت را که قریب به ۱۰ سال بلااستفاده بوده، دوباره با تولید داروهای جدید به‌روزرسانی کنیم. به لطف همکاران واحد تحقیق و توسعه و سایر عزیزان به‌سمت داروهای دانش‌بنیان پیش می‌رویم و در پی گرفتن پروانه و مجوزهای لازم هستیم، بخشی مهم از این فرآیندها انجام شده و در حال تلاش برای نیل به این اهداف هستیم. ما در زاگرس فارمد پارس قریب به ۲۴۰ نفر پرسنل داریم و من اصرار داشته و دارم که برای

از ۱۵ سال دوباره در این دوره مطرح شده و مباحثی که برای توسعه زیرساخت‌ها و نیروی انسانی عرضه می‌شود، به‌شدت مورد قبول و خواست بنده هم هست.

نیروگاه شرکت را با هزینه‌ای قابل قبول به‌روزرسانی کردیم و در همین شهریور پیش رو وارد مدار خواهیم کرد. این موضوعی بود که کسی زیر بارش نمی‌رفت و به‌حمد و لطف خدا انجام شده و ارزش افزوده‌ای برای زاگرس فارمد پارس به‌وجود آمده است.

خطوط ما دارای گواهی‌نامه GMP هم از سازمان غذا و دارو و هم از سازمان دامپزشکی است، اما ما در صدد به‌سازی خطوط هم هستیم. این نامش خودارزیابی است، به‌روزرسانی است.

ماشین‌آلات و دستگاه‌های مان‌را هم داریم نوسازی می‌کنیم، آن‌هم با توان مهندسان داخلی‌مان. خیلی از دستگاه‌ها به‌دلیل تحریم‌ها در حال از رده خارج شدن بودند، اما تکنسین‌های ما کار جهادی بزرگی را صورت داده‌اند. باید ببینید.

به‌زودی زاگرس فارمد پارس دانش‌بنیان می‌شود و اجازه بدهید بعداً بعد از دریافت مجوزها خدمت‌تان اعلام کنم. خیلی زمان نمی‌برد.

در این فرصت ۴ روزه، موضوع مهمی مثل جلسات صادراتی داشتیم و قرارها و توافقاتی با روسیه، ونزوئلا و سایر کشورهای همسایه گذاشته‌ایم که به‌وقتش اطلاع‌رسانی می‌شود.

امسال ما دو پروانه جدید اخذ کرده‌ایم، که یکی از آن‌ها دارویی بود که برای نخستین بار در کشور تولید شد و محصولاتی دیگر هم داریم که به‌زودی با رونمایی به استقبالشان خواهیم رفت.

این عزیزان باید امکاناتی متناسب و در خور فراهم کرد. اولاً زمان کار را اصلاح کرده و تولید را به دو و سه شیفت رساندیم و این چنین است که اینک کارخانه با قدرت در حال تولید است. مبحث ارتقای همه جانبه معیشت پرسنل را و وظیفه خود و همه خدمتگزاران این عرصه می‌دانم و به خدمت صادقانه به جامعه عزیز کارگری افتخار نموده و سعی کرده‌ام در این راه قدم‌هایی استوار و محکم بردارم.

ما انواع اشکال دارویی را تولید می‌کنیم، اعم از محلول، پودر، جامدات و تزریقی‌ها (ویال‌ها) را داریم و مجموعه‌ای کامل هستیم.

در حوزه تولید محصولات انسانی، حدود ۵۰۰ هزار ویال آنتی‌بیوتیک تزریقی بیمارستانی انسانی را تولید و ارائه کردیم و انشالله با وارد کردن محصولات جدید، شرکت را به جایگاهی که شایسته‌اش هست، خواهیم رساند.

برای نخستین بار در تاریخ ۴۰ ساله زاگرس

ما برای نخستین بار در طول تاریخ ۴۰ ساله شرکت، توانستیم عدد فروش را به بالای ۱۰۰ میلیارد تومان برسانیم.

این رقم دوباره شکسته خواهد شد و با یک شیب ملایم، منظم و ادامه‌دار داریم موضوع توسعه محصول را پیش می‌بریم.

امیدواریم این توسعه، توسعه‌ای متوازن باشد و فقط به رشد تولید و افزایش ساعات کاری بسنده نشود.

بحث تعالی سازمانی و استراتژی شرکت هم بعد

گپ‌وگفتی با دکتر آرمان نصرالهی؛ مدیرعامل ایران دارو

طی ۶ ماه فروش را دو برابر کردیم

۲۴ داروی جدید در سبد ایران دارو



داکسی سایکلین را از چین رقم بزنیم؛ همین طور محصولات کیپسول را.

آن زمان مشکلات ارزی کشور چندین بار بین کد ۲۱ و ۲۲ یا همان تالار اول و تالار دوم رد و بدل شد و در کنار اینکه ما از بانک‌ها تأمین مالی کردیم، سفارش‌گذاری مواد اولیه خارجی (با وجود مشکلات عدم تخصیص ارز در اول سال)، با تأمین مالی شروع شد و به خرید مواد اولیه ایرانی انجامید و انبارمان را پر کردیم از مواد تولیدی ایرانی.

مجموعاً در این ۶ ماه ۱۱۰ میلیارد تومان هزینه مالی داشتیم برای خرید مواد خارجی و مواد ایرانی و همچنین ملزومات **primary packaging** و **secondary packaging**.

اکنون بعد از ۶ ماه توانستیم ذخیره انبار شرکت را به‌حدی برسانیم که تا پایان سال توانایی تولید همه محصولات را خواهیم داشت. با افتخار اعلام می‌کنم انبارهای ایران دارو، وضعیتی کاملاً مناسب دارد و تا ۸ ماه آینده، هیچ نگرانی بابت مواد اولیه مورد نیاز نداریم.

ایران دارو قبلاً با تولید ۱۰ تا ۱۲ محصول گذران می‌کرد و فقط همین محصولات روتین را تولید می‌کرد، ولی الان، از حول و حوش ۴۷ محصول در سال ۱۴۰۱، بعد از ۶ ماه رسیده‌ایم به ۹۲ محصول و توانسته‌ایم تنوع محصولی را به‌شدت افزایش دهیم.

به همین دلیل فروش شرکت هم از ۲۹ میلیارد تومان به ۶۰ میلیارد تومان افزایش پیدا کرد. بنابراین شرکت ۳۰ میلیاردی به یک شرکت ۶۰ میلیاردی (به‌طور ناخالص) تبدیل شده است. مهم‌تر اینکه هر آنچه ما تولید می‌کنیم، تماماً توسط شرکت‌های پخش به داروخانه‌ها فروخته می‌شود. خب! تنوعی در محصولات ایجاد شده که تا حالا سابقه تولید در ایران دارو را نداشته است.

ما در ایران دارو دو کار متفاوت و بسیار طاقت‌فرسا را انجام دادیم:

۱- پر کردن انبارهای شرکت که تا ۸ ماه آینده ما را از مواد بی‌نیاز می‌کند.

۲- افزایش فروش و تولید شرکت ایران دارو که باعث شده فروش شرکت ۱۰۰٪ افزایش پیدا

من از اسفند ۱۴۰۱ به‌عنوان مدیرعامل شرکت داروسازی ایران دارو (از هلدینگ برکت) انتخاب شدم و الان قریب به ۶ ماه هست که سکان هدایت این شرکت را بر عهده دارم.

آن ابتدای شروع کارم در ایران دارو، شرکت از منظر بنیه مالی قوی نبود و از لحاظ انبار دارویی، وضعیت تعریفی نداشت. اما مزیتی که ایران دارو دارد، این است که حجم دستگاه‌ها و در واقع تانک‌های ساخت در مقیاسی بسیار بزرگ است و بنابراین بچ‌های تولیدی از لحاظ ظرفیت، کیلوگرم‌های بسیار زیادی دارند، بنابراین ما نیاز داریم که برای تولید یک بچ، مقداری بسیار زیاد ماده مؤثره و مواد جانبی استفاده کنیم. به‌خاطر همین موضوع ایران دارو مجبور هست تناژهایی بسیار بالای را خریداری کند تا بتواند خط تولیدش را به‌طور مستمر در دسترس نگه دارد. بنابراین کاری که من در بدو ورود انجام دادم این بود که سریعاً خریدها را مرتب، و خریدهای خارجی را هم تأمین مالی کردیم، به‌ویژه برای اینکه بتوانیم تخصیص ارز بگیریم، سوئیفت دریافت کنیم و از شرکت‌های چینی، هندی و شرکت‌های اروپایی، اسپانیا، ایتالیا و آلمان مواد اولیه را بتوانیم سفارش‌گذاری نماییم.

کاری بسیار سخت بود و ما مجبور بودیم فشار بیاریم به شرکت‌های پخش، تا بتوانیم طلب‌ها را وصول کنیم؛ و موفق شدیم چیزی حدود ۲۰ میلیارد تومان در همان اسفند وصول کنیم که صرف تأمین مالی شد برای گرفتن ماده اولیه داروها. بحمدالله تمامی این موارد در بانک‌ها تأمین وجه شد و ما توانستیم محصولات بوسپیرون را از آلمان، فلوسینولون و ماینوکسیدیل را از ایتالیا و ترانگزامیک (اسید) و تترا سایکلین را از چین وارد کنیم.

تخصیص ارز به موقع صورت پذیرفت، بعکس اغلب کارخانه‌های داروسازی کشور اولین تخصیص‌های ارزی را دوستان و همکاران من در اردیبهشت و خرداد گرفتند، ما اولین تخصیص ارزی‌مان را در اواخر اسفند و اوایل فروردین توانستیم بگیریم، و به‌محض اینکه تعطیلات تمام شد موفق شدیم اقدامات حمل

کند.

در ۶ ماه دوم با عنایت به اینکه تیم جدید تحقیقاتی وارد شرکت شدند، اشکال دارویی جدید هم وارد لیست داروهای ما شد و چندین داروی جدید را وارد لیست آی دی ال خواهیم کرد و در ۶ ماه دوم داروها و مکمل‌های جدید وارد بازار خواهد شد.

همچنین یک **umbrella brand** برای مکمل‌ها ایجاد کردیم که دسته مکمل‌های کاملاً خاص را با برند خاص وارد بازار خواهیم کرد.

نیمه دوم سال ما با مکمل و برند جدید و داروهای جدید سببی پربارتر خواهیم بود.

به‌زودی وارد باشگاه ۸۰، ۹۰ میلیاردی‌ها می‌شویم و حسن‌ان این‌است که شرکت آینده‌ای بسیار درخشان خواهد داشت. بیشتر مواد اولیه ما از اروپا وارد می‌شود، تمامی داروها با بهترین کیفیت روانه بازار خواهند شد و امیدواریم گامی بلند و موثر را در نظام سلامت کشور برداشته و بتوانیم بیشتر به تندرستی هموطنان خدمت کنیم.

گزارش ویژه «فن سالاران» از شرکت داروسازی زهراوی

زهراوی؛ داروسازی در قطب داروسازی

گزارش ویژه زهراوی (از شرکت‌های گروه دارویی تامین) شامل بازخوانی تاریخچه، سیر و روند اتفاقات چند سال اخیر، بررسی تنوع محصولات و گفت‌وگویی صمیمانه با دکتر فرهاد کیا فر، مدیرعامل هست.



مقر و کارخانه اصلی این شرکت در قطب داروسازی کشور، تبریز و همسایه و دیوار به دیوار شرکت دیگر این گروه دارویی، یعنی شرکت داروسازی شهیدقاسمی است. شرکت‌های تی‌پی‌کو در تبریز علاوه بر دو شرکت یاد شده، «کلرپارس» و سهامداری و داشتن صندلی و حق رای در هیات مدیره «شرکت داروسازی دانا» (از گروه دارویی شفا دارو) است.

تحقیقا این بزرگترین هلدینگ دارویی کشور با یک برنامه مشخص و به دلیل تعهدات همه‌جانبه به هلدینگ چندرشته‌ای شستا و مدیریت‌های بالادستی، در ارنج‌مان و چینش شرکت‌های خود نهایت دقت را مبذول می‌دارد و اتفاقاً مدیریت موفق و پیوسته‌ی سه شرکت «زهراوی»، «شهیدقاسمی» و «کلرپارس» در این سال‌ها نشانه‌ای از درصد بالای رضایتمندی در این شرکت‌ها دارد.



به‌عنوان مدیرعامل انتخاب شد و سکان هدایت زهراوی را در شرایط بحرانی در دست گرفت.

تولید فرآورده‌های بایوتک

زهراوی همچنان در همین دوره اخیر به دانش تولید فرآورده‌های بایوتک هم دست پیدا کرده است. این محصولات برای درمان سرطان‌های دارای عوارض جانبی کمتر و اثرات درمانی قوی‌تر بیماران است.

تولید مکمل‌های دارویی مانند ژیریوتون، امگا۳، ویتامین E400، ویتامین D3، زینک پلاس، و ... را هم به تولیدات مجموعه معظم زهراوی اضافه باید کرد؛ شرکتی که در سال ۱۴۰۱ حدود ۶۶۰ میلیارد تومان فروش خالص داشته است، و حدود ۴۷۰ پرسنل در آن شاغل‌اند، کسانی که عمیقاً عاشق کارشان و زهراوی هستند.

این روزها برای داشتن یک شرکتی مثل زهراوی با این تعداد محصولات ارزشمند، و نظم‌دهی به آن، چند هزار میلیارد باید سرمایه‌گذاری کرد!؟

مدیرعامل زهراوی کیست؟

گفته شد که در مقطعی حساس، و در یک اقدام درست، مدیریت جدید از دل زهراوی انتخاب و به کار گرفته شد؛ دکتر فرهاد کیا فر؛ با سابقه‌ای و

موقعیت «زهراوی» البته با دو شرکت دیگر متفاوت است، این مجموعه یکی از بهترین شرکت‌های تی‌پی‌کو، سازنده داروهای «هازارد» و تنها شرکت مرتبط با یکی از شرکت‌های خارجی یعنی رُش سوئیس است و از این نظر، زهراوی موقعیتی ممتاز در این میان دارد.

مبحث دیگری هم هست که زهراوی را از سایر شرکت‌ها متمایز می‌کند، در میانه‌های دهه ۱۳۹۰ و در مدیریت اسبق این شرکت، خطایی در بهره‌برداری از ماده اولیه رخ داد و پای مسئولان وقت شرکت را به محاکم قضایی باز کرد.

این اتفاق به‌رغم بررسی‌های قضایی و رفع اتهام، مدتی زهراوی را دچار چالش‌های مالی کرد و شرکت به اصطلاح شامل ماده ۱۴۱ شناخته شد و تا آستانه ورشکستگی پیش رفت! در آن مقطع، درایت و رهبری مدیرعامل وقت شستا (دکتر محمد رضوانی‌فر، که اکنون رئیس کل گمرک کشور است)، اوضاع را به‌سامان کرد و زهراوی دوباره فرصتی یافت تا با انتصاب یکی از همکاران داخل مجموعه به‌عنوان مدیرعامل سر پا بایستد.

این انتخاب، ارتقای از درون بود و دکتر فرهاد کیا فر که آن زمان مدیر کارخانه زهراوی بود،

بیایید در یک نگاه گذرا زهراوی را بهرتر بشناسیم

شرکت داروسازی زهراوی در سال ۱۳۶۵ با راه‌اندازی کارخانه‌ای به مساحت ۱۲۰ هزار مترمربع و زیربنای ۲۸ هزار مترمربع در نزدیکی شهر تبریز تاسیس و در سال ۱۳۷۰ به بهره‌برداری رسید.

خیلی زود شرکت با استفاده از فن‌آوری‌های پیشرفته در فرمولاسیون محصولات، خطوط تولید و کنترل فرآیندهای تولید مطابق با آخرین استانداردهای جهانی، در رده شرکت‌های مهم داروسازی کشور در آمد.

زهراوی مهم شد چون در تولید کپسول‌های نرم، داروهای تخصصی مورد استفاده در پیوند اعضا و داروهای کنترل بیماری MS پیشگام شد.

تولید بیش از ۱۵۰ محصول مطابق با اصول GMP در دژها و در اشکال مختلف دارویی قرص، کپسول، کپسول نرم، تزریقی، سرنگ پرفیلد آماده تزریق و... زهراوی را شرکتی متمایز کرد.

گو آن که زهراوی اساساً از پیشگامان تولید داروهای پیوند اعضا هم شد. از ممتازترین تولیدات زهراوی باید از «سل‌سپت» نام برد که در سال ۱۳۸۴ و تحت لیسانس شرکت **ROCHE** سوئیس، این دارو را جهت پیشگیری از رد پیوند در بیماران پیوندی تولید و به بازار عرضه کرد.

همچنین از سایر داروهای پیوندی زهراوی باید به داروی سیکلوسپورین با نام تجاری ایمینورال هم اشاره کرد که با استفاده از فن‌آوری نانو تولید می‌شود. کپسول نرم کلسیتریول، سرنگ آماده تزریق گلاتیرامر استات با نام تجاری کوپامر، فینگولیمود با نام تجاری فینگولیا، تری فلونوماید با نام تجاری تریجیو، قرص فامپیریدین با نام تجاری فمزیرا از جمله تولیدات شرکت در بخش داروهای بیماران MS زهراوی است.



و مشاوره در چندین شرکت تولیدکننده، توزیع‌کننده و واردکننده دارو (پخش رازی، سبحان دارو، کیمیدارو، فراگیر پخش دماوند و...) را هم تجربه کرده بود؛ که یکی از اصلی‌ترین‌هایش، مدیر پروژه همکاری با شرکت رُش سوئیس است.

بنابراین با این درجه و مراتب علمی، کمتر کسی در کل صنعت پیدا می‌شد (و شاید هنوز هم پیدا می‌شود) که بتواند زهراوی را با آن مشکلات بشناسد، و جانانه بخواهد تا موانع را رفع کند. دکتر کیافر این چنین به مدیرعاملی شرکت داروسازی زهراوی رسید، مدیر از درون با عرق زهراوی.

او عضوی موظف در هیات مدیره بود که اضطراباً جهد کرد تا زهراوی دوباره سر پا بایستد و انتخابی درست هم بود، همین که «نظام پزشکی»، او را «داروساز نمونه سال ۱۴۰۱» معرفی کرد، و کمی بعد «نشان عالی مدیر سال» را هم دریافت کرده و... نشان می‌دهد که مسیر بازیابی و کاهش موانع را درست پیموده است و...

برای دانستن بیشتر از زهراوی، هیچ‌کس شایسته‌تر از خود دکتر فرهاد کیافر نیست؛ سینه‌ای دارد از رنج‌ها و مملو از امید و لطف فردا.

بنابراین بهترین بهترین کار گفت‌وگو بود با فردی که ترجیح می‌دهد کماکان آستین‌هایش بالا و وسط کار باشد تا «حرف» بزند.

تجرباتی ارزشمند در درون صنعت و دانشی آکادمیک.

برای چرای این سوال، یک پاسخ ساده ولیکن طولانی وجود دارد؛ زیرا «فرهاد کیافر»، نفر اول بورده تخصصی رشته فارماسیوتیک بود، و دو دکترای تخصصی (PhD) فارماسیوتیکس (داروسازی صنعتی) و دکترای عمومی داروسازی (PharmD) خود را از دانشگاه علوم پزشکی تبریز دریافت کرده بود، یعنی که از ریشه و خاستگاه اصلی و آکادمیک صنعت می‌آمد؛ و تجربه‌های کاری از همه رده‌ها را در کارنامه‌اش داشت. این کشف از داخل مجموعه زهراوی صورت پذیرفته بود.

مدیر سال زهراوی و داروساز نمونه کاری کیافر فلوشیپ (دوره تحقیقاتی تکمیلی) نانوبیوتکنولوژی دارویی را از دانشگاه برلین آلمان اخذ کرده، و از سازمان مدیریت صنعتی، مدرک کارشناسی ارشد (فوق لیسانس) مدیریت اجرایی کسب و کار (MBA) دریافت کرده است.

او حالا دیگر قریب به ۲۰ سالی هم می‌شود که سابقه کار حرفه داروسازی در دانشگاه، مراکز تحقیقاتی، مراکز رشد، صنعت، پخش دارو و داروخانه را در کارنامه‌اش دارد. مقالات علمی / پژوهشی‌اش در مجلات معتبر داخلی و بین‌المللی منتشر شده و می‌شود، و یک چهره علمی دانشگاهی علوم پزشکی تبریز بود، استاد تدریس فارماسیوتیکس، کنترل دارو، تضمین کیفیت دارو، فارماکوکینتیک، مبانی کسب و کار، کارآموزی داروخانه، کارآموزی صنعت، زبان تخصصی داروسازی.

یکی از دلایل این که تبریز را قطب داروسازی برمی‌شمارند، دقیقاً همین جنبه تکنوکرات بودن و پیمودن درجات علمی تا بُن نتیجه است.

تازه کیافر سابقه کارشناسی مارکتینگ، فروش و بازرگانی را هم پشت سر داشت؛ و نمایندگی علمی (مدرپ)، سوپروایزر



زهرآوی؛ خیز به سوی شکوفایی



عرض می‌کنم تا زحمات همکارانم ضایع نشود. خروج ما از شمولیت ماده ۱۴۱ کار ساده‌ای نبود؛ شرکت‌های دیگری هم بودند که با وزیدن نسیمی از مشکلات متلاشی شدند، کار زهرآوی که طوفانی بود!

ببینید! ما زهرآوی را آرمانی می‌بینیم و می‌دانیم که دستیابی به جایگاه اصلی‌اش در همین نزدیکی است.

در همین مدت کوتاه ما توانستیم مجوز آزمایشگاه آکرودیته محصول از سازمان غذا و دارو را دریافت کنیم.

موفق به اورهال و تعمیرات اساسی اغلب دستگاه‌های خطوط تولید جهت افزایش راندمان شدیم، که با کاهش توقفات و افزایش عمر دستگاه‌ها و حتی صرفه‌جویی حدود ۱۰ میلیارد تومانی در این خصوص همراه بود.

بنابراین شرکت از حالت کما خارج شد و با راه‌اندازی برخی دستگاه‌های قدیمی و از رده خارج و بازگرداندن آنها به خط تولید توسط متخصصان شرکت، واقعا کاری شد کارستان.

تازه، بازسازی خط تولید قرص را هم در راستای آخرین الزامات GMP انجام دادیم. بعد هم ظرفیت خط تولید آمپول را دو برابر کردیم.

آینده نگاه می‌کنیم. تازه آن‌روزها اغلب در صنعت با مشکل رودرو بودند و بعضی هنوز هم هستند، ما شاید کمی بیشتر بودیم، هر چند که ما خیلی هم بیشتر خواسته‌ایم و بیشتر هم کوشیده‌ایم تا آن جایگاهی را که حق‌مان است، کسب کنیم.

بنابراین حتی اشاره به حذف ارزش ترجیحی برای واردات مواد اولیه و جایگزینی آن با ارزش نیمایی با قیمت ۶ الی ۷ برابر و ... هم خللی در اراده ما نداشته و ندارد.

گفتم اراده، و من به آن ایمان دارم، اما خب همه می‌دانیم که این تعلل‌ها و حتی گاه سنگ‌اندازی‌ها، آگاهانه یا ناخودآگاه اثرات منفی‌اش را به هر حال روی روندهای ما گذاشته است و می‌گذارد.

بهر روی ما راه را با نیتی که داشتیم و داریم کوتاه کرده و پیش رفته و پیشتر می‌رویم و قطعا با عزمی که در میان همکارانم می‌شناسم، به هدفی که تعیین شده می‌رسیم.

سلسله‌ای از عملیات، فراتر از یک شرکت عادی داروسازی چون شما گفتین، یک خطی بعضی از کارها را

کیافر بی‌واسطه می‌گوید: شرکت داروسازی زهرآوی نه فقط یک مجموعه دارویی، که راستش به‌نوعی مامن و خانه است؛ من از مدارج پایین در این شرکت بودم و در جاهایی خودم را حتی مدیون آن و همکارانم می‌دانم.

آن موقع که ماجراهای پیچیده‌ی شرکت پیش آمد، خب همه ما رنجیدیم و دوست نداشتیم که آسیبی به ساحت و عنوان و برند زهرآوی وارد شود.

بهرغم وجود مشکلات فراوان نظیر کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش، سیاست‌های انقباضی بانک‌ها در ارائه تسهیلات و...، من با افتخار و با یک نیت و جدیت زایدالوصف این «سمت» را پذیرفتم و قطعا با تلاش مضاعف شبانه‌روزی همکاران عزیزم تا نقطه تعریف شده پیش رفته و می‌رویم و مطمئنم که زهرآوی در چند قدمی رسیدن تا جایگاه شایسته خودش قرار دارد. شما حتی اگر در فایزر هم باشید، در نهایت هر روز وسط گود هستید و امکان ندارد که به‌عنوان مسئول و مدیر، از کار فارغ شوید. من درباره مشکلات و گذشته، قصدی و حرفی ندارم که بزنم، گذشته‌ها گذشته است، و ما به

موفق به توسعه و تولید داروی بیماران پیوندی با استفاده از فن آوری نانو شدیم و در فهرست شرکت‌های دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صادرات این محصول در راستای اجرای سیاست‌های کلان کشور در تولید و صادرات محصولات دانش‌بنیان در آمدیم، که یکی از اساسی‌ترین گام‌های زهراوی بود

داریم؛ این حق همکارانم است که زبان حال ایشان باشم. عدم اصلاح قیمت محصولات با توجه به افزایش هزینه‌های تولید یکی از آن‌هاست! مقام تناسب مهم است.

مشکل نقدینگی و کمبود سرمایه در گردش را هم در نظر بگیرید؛ هرچند که تا الان از هیچ مشکلی نهراسیده‌ایم. طولانی بودن فرآیند تخصیص ارز برای واردات مواد اولیه، و همچنین زمان‌بر بودن خرید و حواله ارز از دیگر مشکلات ما و به‌طور کلی صنعت داروی کشور است. ببینید در همین ۸ ماه گذشته چه چالش‌هایی از سر صنعت گذشته است! و یکی از اصلی‌ترین مشکلات؛ وصول دیر هنگام و گاهی غیرمسئولانه و آزارنده مطالبات از شرکت‌های پخش است! چرایش را شما می‌دانید!؟

ساده‌ترین بخش ماجرا هم این است، ما در داخل خودمان مشکلی نداریم، مشکل از بیرون است که با تاخیر در تزریق‌های لازم، موجب ناهمواری می‌شود، و گرنه که زهراوی تا موقعیتی که ترسیم شد، قدمی فاصله دارد.

محصولات جدید «زهراوی» هم وارد چرخه سلامت کشور شد

زهراوی در تابستان امسال موفق شد چندین محصول جدید و تخصصی دیگر را به چرخه سلامت دارویی کشور بیافزاید.

یک / آمپول کلسی تریول (با نام برند زاوترول) که برای اولین بار در کشور تولید شده است

دو / نخستین شرکت دریافت‌کننده پروانه تولید کپسول

از آن طرف، تولید کارمزدی (قراردادی) در خطوط تولید ویژه هازارد و استریل برای شرکت‌های بزرگ دارویی کشور را به سرانجام رساندیم.

موفق به توسعه و تولید داروی بیماران پیوندی با استفاده از فن آوری نانو شدیم و در فهرست شرکت‌های دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صادرات این محصول در راستای اجرای سیاست‌های کلان کشور در تولید و صادرات محصولات دانش‌بنیان در آمدیم، که یکی از اساسی‌ترین گام‌های زهراوی بود.

مجوز و ورود به بازار سافت‌ژل روآکوتان را گرفتیم که تولید تحت لیسانس و با استانداردهای شرکت رُش سوئیس بود؛ به‌عنوان دومین شرکت در دنیا؛ و تنها تولیدکننده این محصول در سائیتی خارج از رُش در جهان؛ آن‌هم با یک صرفه‌جویی ۱۰ میلیون دلاری برای کشور، که مورد تشویق مدیران بالادستی در تی‌پی‌کو، شستا و حتی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بود.

پیرو آن و در میانه تحریم‌های جهانی، گسترش و ارتقای روابط با شرکت رُش را ادامه دادیم و به‌جهت تولید محصولات تحت لیسانس، و پیاده‌سازی الزامات یکپارچگی اطلاعات تحت نظارت شرکت رُش قدم‌هایی بزرگ برداشته شد. این اقدامات یونیک و واقعا ویژه بود. هر ساله و به‌طور متوسط سالانه مجوز حدود ۱۵ پروانه محصولات جدید را می‌گیریم و ورود به بازار سالانه حدود ۱۵ محصول جدید به‌طور متوسط را در دستور کار داریم.

کلی تقدیرنامه و جایزه از مراجع و نهادهای مختلف داریم،



از جمله موفق به دریافت جایزه ملی کیفیت ۵ ستاره برای محصولات پیوندی و ۴ ستاره برای محصولات MS به‌صورت همزمان برای اولین بار در کشور شدیم.

مجوز گرفتیم (از سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای) و اولین مرکز آموزش بین کارگاهی برای تولید داروهای فوق تخصصی نورولوژی و نفرولوژی در کشور را افتتاح کردیم و...

زهراوی و مقام تناسب

البته! مشکلات و چالش‌هایی هم پیش رو داشتیم، هنوز هم

سخت بایکالین ۲۵۰ میلی‌گرم»

سه / کپسول نرم ژلاتینی د- ویتین @ ۴۰۰۰ واحد

چهار / کپسول نرم ژلاتینی زینک پلاس - ب کمپلکس + ویتامین ث کودکان و نوجوانان زهراوی (مقدار زینک ۵ میلی‌گرم)

پنج / قرص روکشدار گلوکزامین + کندروتین + ام اس ام شش / کپسول نرم ژلاتینی زینک پلاس زهراوی - ب کمپلکس + ویتامین ث

هفت / قرص روکش دار ایماتینیب ۱۰۰ میلی‌گرم.

گفت‌وگوی فن سالاران با مدیرعامل داروسازی لقمان گسترش بازارهای صادراتی

جهش ۳ برابری فروش و پیش‌بینی ۵۰ محصول جدید

اشاره: میثم نورمحمدی، نامی شناخته‌شده در صنعت داروی کشور است و در هر مسئولیتی که بوده، سابقه‌ای نیک از خود به‌جای گذاشته است. به بهانه‌ی موفقیت چشم‌افسای او در دوره مدیریت یک سال و اندی مدیرعاملی داروسازی لقمان، به سراغش رفتیم و پای حرف‌هایش نشستیم. گفته‌های او را با حذف سئوالات فن‌سالاران می‌خوانید.



بین‌المللی را رقم بزینم و محصولات خوبی را در شرکت تولید کنیم.

گام به گام در مسیر موفقیت

برخی داروها مانند کلداستاپ یا شربت آلومینیوم ام‌جی‌اس سهم بازار بالایی را در اختیار دارند. با این حال در موضوع مارکتینگ و افزایش سهم بازار برای محصولاتی که سهم پایین‌تری دارند برنامه‌هایی بسیار خوب از طریق واحد بازاریابی داخلی شرکت و برون‌سپاری، صورت گرفته که امید داریم در آینده شاهد موفقیت‌های بیشتر و افزایش سهم بیشتر از بازار برای داروهای مختلف این مجموعه باشیم.

باید خطاب به سهامداران لقمان که به ما اعتماد کرده‌اند بگویم که با توجه به محصولات جدید و خطوط جدید تولیدی و افزایش سهم بازارها و بهبود صادراتی که برای لقمان پیش‌بینی شده، انتظار داریم آینده‌ای بسیار موفق در این مجموعه را ببینیم و بنابراین انتظار داریم با سعه‌صدر بیشتر منتظر حصول نتایج اقدامات و کسب موفقیت‌های بیشتر باشیم.

شرکت بررسی شده و امیدواریم امسال و سال آینده به بازار ارائه شوند.

به این ترتیب می‌کوشیم با احتساب ۳۰ قلم کالای جدید در سال ۱۴۰۲، تعداد اقلام دارویی لقمان به ۱۸۰ قلم برسد.

لقمان به‌صورت مستقیم ۴۵۰ نفر نیروی شاغل مشغول به فعالیت دارد و به‌زودی ۵۰ نفر دیگر را به آن اضافه خواهیم کرد.

تیم جدید: حرفه‌ای و هم‌دل

تیم جدید مدیریتی که فعالیت خود را از اردیبهشت ۱۴۰۱ در این مجموعه آغاز کرده، تحولاتی خوب را در همه بخش‌ها به‌ویژه در حوزه فروش و صادرات با افزودن پخش جدید و ارتقای گستره توزیع در کنار افزایش تولید، عدد فروش و حتی برنامه‌های صادراتی رقم زده است.

میزان فروش لقمان در سال ۱۴۰۰ حدود ۲۵۰ میلیارد تومان بوده که با تلاشی که توسط تیم جدید انجام شد این رقم در سال ۱۴۰۱ به ۷۵۰ میلیارد تومان رسیده است.

توسعه صادرات، دغدغه ما

در زمینه صادرات در خلال سال‌های اخیر توفیقی چندین در این مجموعه حاصل نشده بود، اما در یک سال گذشته بازارها را بار دیگر بررسی کردیم و با صادرات داروهای تولیدی به کشورهای همسایه مانند افغانستان، عراق، حتی تا ونزوئلا توانستیم بازار خود را توسعه دهیم و اتفاقاتی خوب را در این زمینه رقم زدیم.

ثبت داروسازی لقمان در عراق اتفاقی دیگر بود که باعث رونق حضور این داروها در این کشور شد، در عین حال ثبت محصولات لقمان در لبنان و سایر کشورها نیز از اقدامات دیگری ماست که در تلاش انجامش هستیم. همچنین مذاکراتی با شرکت‌های خارجی به‌ویژه اروپایی داشتیم تا محصولات این کشورها را به‌صورت تحت لیسانس در کشور تولید کنیم و بتوانیم فعالیتی

از گذشته تا هنوز

شرکت داروسازی لقمان به‌عنوان یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه داروسازی و سلامت و با بیش از ۵۰ سال فعالیت است که از گذشته انواع آنتی‌بیوتیک را در قالب آنتی‌بیوتیک‌های خوراکی، تزریقی، جامدات و سوسپانسیون‌ها تولید می‌کند.

این مجموعه در سال‌های اخیر نیز در راستای توسعه خطوط تولید خود، دو خط تولید داروی جامدات عمومی در قالب قرص، کپسول و ساشه راه‌اندازی کرده است.

خط تولید شربت برند لقمان در کنار خط نیمه جامدات که به تولید کرم و پماد مشغول است و خطوط تزریقی که فعالیت جدید داروسازی لقمان محسوب می‌شود و اصلی‌ترین بخش آن تولید کارتریج‌های دندانپزشکی است و خب، از دیگر فعالیت‌های شرکت دارویی لقمان است.

در کنار آن می‌توان به تولید ویال‌های مایع و ویال انسولین برای اولین بار در سال قبل اشاره کرد. اکنون این شرکت مجوزهای لازم را برای تولید ویال‌های تزریقی و محصولات جدید اخذ کرده و با نصب دستگاه‌های آمپول تزریقی و ایجاد تغییراتی در این دستگاه‌ها تولید این محصولات را در دستور کار قرار خواهد داد.

لقمان از گذشته به بهداشت و داروی لقمان معروف بوده و تولید انواع لوازم آرایشی و بهداشتی نیز در این شرکت انجام می‌شد و چند سالی است که تولید این محصولات متوقف شده، اما این شرکت، به‌زودی محصولات این حوزه را نیز در سطح بازار تولید و عرضه خواهد کرد.

برنامه‌های توسعه‌ای لقمان

در بحث‌های توسعه‌ای این شرکت، خطی جدید را با توجه به امکانات، اضافه و محصولاتی جدید را به بازار عرضه خواهیم کرد. در عین حال در سال جاری لاقول پروانه ۳۰ محصول جدید در حوزه دارو و ۲۰ محصول در حوزه آرایشی و بهداشتی توسط واحد تحقیق و توسعه این

به مقصد بین‌المللی شدن؛ جاده کم‌تردد



امیرحسین حاجی‌میری
متخصص اقتصاد و مدیریت دارو

پیشرفت مداوم در فناوری‌ها با رویکرد توسعه پایدار بشود. همچنین بین‌المللی شدن به شرکت‌های ژنریک ساز این امکان را داد تا از مزایای اقتصادی مانند دسترسی راحت‌تر به مواد اولیه، دانش فنی یا نیروی کار در سایر کشورها، بهینه‌سازی شبکه‌های تولید و توزیع و بهره‌مندی از صرفه‌جویی در مقیاس استفاده کنند. این کارآیی اقتصادی، رقابت‌پذیری شرکتها را افزایش داد و آنها را قادر ساخت تا داروهای مقرون به صرفه ارائه دهند و سهم بازار قابل توجهی را در یک صنعت بسیار رقابتی به دست آورند.

از سوی دیگر بین‌المللی شدن شرکت‌های داروسازی ژنریک ساز را قادر ساخت تا نسبت به هم‌تایان داخلی خود مزیت رقابتی کسب کنند. با گسترش به سمت بازارهای جدید، آنها توانستند روز به روز ارزش بازار خود را ارتقا داده، وفاداری مشتری شکل داده و شهرتی برای برند و کیفیت محصول خود ایجاد کنند. این مزیت رقابتی توانست به آنها کمک کند تا مشارکت‌های سودمند آینده خود را تضمین، سرمایه‌گذاری‌های متنوع را از اقصا نقاط جهان جذب و در یک برنامه بلندمدت برای خود در بازار جهانی جایگاه ایجاد کنند.

اما با نگاهی به وضعیت حاضر صنعت داروسازی ایران پرواضح است که موضوع بین‌المللی شدن طی سالهای اخیر، به دلایل مختلف که الزاما در حیطه اختیار این صنعت نبوده، حداقل به عنوان یک اولویت، مورد تمرکز قرار نگرفته است. در بسیاری از برنامه‌های راهبردی شرکت‌های داروسازی ایران، هیچ جایگاهی برای توسعه در بیرون مرزها دیده نشده است یا اگر پیش‌بینی

جهانی مراقبت‌های سلامت، بین‌المللی شدن این فرصت را برای شرکت‌های داروسازی فراهم کرد تا مکررا در صدد ارتقا و توسعه خود برنامه ریزی و اقدام نموده تا سهمی از این بازار در حال گسترش تصاحب و رشد طولانی‌مدت پایدار را زمینه‌سازی کنند. علاوه بر این، بین‌المللی شدن به شرکت‌های داروسازی کمک کرد تا کسب‌وکار خود را متنوع کرده و وابستگی به یک بازار واحد را کاهش دهند تا ریسک مداوم مرتبط با نوسانات بازار، محدودیتهای رگولاتوری یا عدم قطعیت‌های اقتصادی را در هر کشور کاهش دهند. با ورود به بازارهای جدید، شرکت‌های داروسازی توانستند عملا مرزهای جغرافیایی را از بین ببرند و مفهومی به نام صادرات را منحل کنند. در این مسیر طی یک روند بلندمدت فعالیت شرکتها در کسب و کارشان با یک رویکرد سازنده به چالش کشیده، سبد محصولات و خدمات مستمرا بهینه شد تا در نهایت جریان درآمد پایدار محقق و تضمین گردید. علاوه بر این، بین‌المللی شدن در تمام جهان شرکت‌های دارویی را مکلف کرد تا بزرگتر فکر کنند، برای افق‌های وسیع‌تر برنامه ریزی کنند، به فناوری‌های جدید توجه ویژه‌تری داشته باشند تا در طراحی همکاری‌های توسعه محور بتوانند ارزشی برای ارائه

در دست داشته باشند. این امر به صورت ساختارمند نوآوری را تقویت کرد و توانایی‌های یک شرکت را برای سیاستگذاری بلندمدت تحقیق و توسعه ارتقا داد تا منجر به توسعه رقابتی و رقابتی شدن سبد محصولات و

بین‌المللی شدن یک راهبرد حیاتی و اجتناب ناپذیر برای توسعه پایدار صنعت داروسازی به حساب می‌آید. بیش از هر زمان دیگری اتصال و توسعه (Connect and Development) جای تحقیق و توسعه (Research and Development) را گرفته و در جهان امروز این مهم جز در بستر تعاملات بین‌المللی محقق نخواهد شد. تا همین سه سال پیش، قبل از جهان‌گیری کوید-۱۹ غیر قابل باور بود که بشر بتواند در کمتر از یک سال موفق به کشف یک واکسن جدید بشود. یا در مثال دیگر، دو دهه پیش هیچ شخص صاحب نظری در حیطه داروسازی نمی‌توانست تصور کند که شرکت‌های داروسازی هندی سهم عمده‌ای از بازار داروهای ژنریک پر درآمدترین کشورهای جهان را تصاحب کرده اند. با نگاهی به اتفاقات صنعت داروسازی جهان طی دو دهه اخیر می‌توان یافت که توسعه کسب و کار شرکت‌های داروسازی ژنریک ساز با افق بازارهای بین‌المللی به آنها این امکان را داد تا از مقیاس بسیار وسیع‌تر مشتریان بهره ببرند و بتوانند سطح دغدغه‌های خود را نیز متفاوت و متعالی‌تر کنند. با رشد مداوم بازار





صورت گرفته، صرفاً محدود به یک سری اهداف کلی، موردی و شعارگونه، محدود به صادرات به برخی کشورهای مشخص با رویکرد رفع تکلیف و جلب نظر سهامدار در کوتاه مدت بوده که در برخی موارد حتی سودآوری اقتصادی نیز با خود به همراه نداشته است. رویکرد جامعی که نشان از یک برنامه منسجم در آن وجود داشته، از صادرات شروع شده و در سطوح وسیع تر در آینده تداوم پیدا کرده باشد جز در موارد محدود ردی از خود در صنعت داروسازی ایران باقی نگذاشته است. بین‌المللی شدن در عمده موارد در ایران اگر هم مصداقی داشته باشد، هنوز محدود به فعالیت در صادرات است در حالیکه سالیان درازست اصطلاح صادرات در ادبیات تجارت بین‌الملل در جهان استفاده نمی‌شود. کسب درآمد از طریق فروش در کشورهای مختلف بخشی از درآمد شرکتهای داروسازی جهان به حساب می‌آید و صرفاً یکی از مصادیقیست که با یک رویکرد هدفمند در توسعه کسب و کار بین‌الملل محقق می‌شود. آنچه گفته شد مبرهن است لیکن چندین مانع اصلی وجود دارد که شرکتهای دارویی ایران در روند جهانی شدن و بین‌المللی شدن با آن مواجه هستند. در ادامه به اهم این موارد اشاره خواهد شد.

صنعت داروسازی ایران علیرغم تمام نقاط قوت و فرصتهای ذاتی که از آن بهره‌مند است، طی دهه‌های اخیر همواره با تحریم‌های بین‌المللی مختلفی مواجه بوده است که توانایی آن را برای انجام تعاملات تجاری و مالی جهانی بسیار محدود کرده است. چه بسیار تفاهم‌هایی که با رویکرد بُرد-بُرد از بیرون به داخل و از داخل به بیرون ایران صورت گرفت اما این تحریم‌ها مانع از تحقق اهداف یا تداوم بسیاری از این تعاملات توسعه‌محور و شرکتهای تجاری شد که در نهایت امکان دسترسی به منافعی نظیر دستیابی به فناوری‌های پیشرفته به کشور یا ورود به بازارهای بین‌المللی را محدود کرد.

از سوی دیگر، شرکتهای داروسازی ایرانی اغلب هنگام تلاش برای ورود به بازارهای بین‌المللی با موانع متعدد نظارتی مواجه می‌شوند. کشورهای مختلف مقررات و الزامات خاص خود را برای ثبت دارو، استانداردهای کیفیت و الزامات حفاظت از مالکیت معنوی دارند. رعایت این چارچوب‌های نظارتی متنوع می‌تواند برای شرکتهای ایرانی پیچیده و زمان‌بر باشد. موضوع قابل توجه این است که محدودیت از سمت نهادهای نظارتی

در برخی موارد منشا خارجی نداشته و رویکرد نهادهای داخلی اگر نخواهیم بگوییم مانع توسعه بین‌المللی بوده، لیکن هیچ رویکرد تشویقی یا حتی حمایتی برای صنایع دارویی ایجاد نکرده است.

موضوع مهم دیگری که باید مورد توجه قرار گیرد این است که بازارهای بین‌المللی خواستار رعایت و بهبود مستمر استانداردهای دقیق کیفیت و ایمنی برای محصولات دارویی هستند و در خصوص این موضوع هیچ عذری را پذیرا نخواهند بود. شرکتهای داروسازی ایران در بسیاری از موارد این موضوع را به عنوان اولویت راهبردی مورد تمرکز قرار نمی‌دهند و رعایت برخی از الزامات مربوط به کیفیت و ایمنی را صرفاً یک رویکرد حداقلی برای جلب رضایت نهاد ناظر داخلی تلقی کرده‌اند که در مواردی حتی در کشمکش تلاش برای جلوگیری از بروز کمبود دارو در کشور نیز از اولویت خارج و به زمانی در آینده موکول شده است. اطمینان از انطباق با استانداردهای بین‌المللی و به روز رسانی مستمر آن، برای جلب اعتماد و پذیرش بازارهای خارجی بسیار حیاتی است. در سالهای اخیر غفلت در این موضوع منجر به از دست رفتن سهم بزرگی از بازار کشورهای همسایه شده که روزی با رعایت حداقل استانداردها دارویی ایرانی را برای نیاز دارویی کشورشان تامین می‌کردند، اما امروز با ارتقا دانش نهادهای ناظرشان از یکسو و کاهش مزیت رقابتی داروهای ایرانی از منظر اقتصادی و کیفی در سوی دیگر، به راحتی این سهم در اختیار سایر کشورها قرار گرفته است. قابل ادعاست که علیرغم چندین تلاش از طرف شرکتهای داروسازی ایرانی، لیکن سایر مدل‌های کسب و کار تعاملی برای تثبیت جایگاه صنعت داروسازی ایران در این کشورهای همسایه نیز در دهه‌های اخیر الزاماً منتج به دست‌آورد ملموس نشده است.

در خصوص رقابت پذیری و دسترسی به بازار پر واضح است که بازارهای جهانی دارویی به شدت رقابتی هستند و شرکتهای چند ملیتی مستقر بر این صنعت تسلط غالب دارند. در بازارهای رقابت بین‌المللی جایی برای گله‌مندی از نهاد ناظر برای عدم حمایت از تولیدکننده ایرانی نیست. شرکتهای داروسازی ایرانی ممکن است در رقابت با این بازیگران تثبیت شده به دلیل عواملی مانند محدودیت قابلیت‌های بازاریابی، دسترسی محدود به شبکه‌های توزیع و ضعف در اتخاذ راهبردهای مذاکره بین‌الملل با مشکل جدی مواجه شوند.

حمایت از مالکیت فکری جنبه حیاتی دیگری است که در تجارت بین‌المللی دارو مورد توجه است. شرکتهای ایرانی ممکن است در التزام به حقوق مالکیت معنوی و پتنت‌های موجود در سطح بین‌المللی با چالش‌هایی جدی مواجه شوند. موضوع عدم پایبندی به این قوانین بین‌المللی تا کنون برای کشور یک فرصت به حساب می‌آمده، لیکن ورود به عرصه شرکتهای تجاری در

با ورود به بازارهای جدید، شرکتهای داروسازی توانستند عملاً مرزهای جغرافیایی را از بین ببرند و مفهومی به نام صادرات را منحل کنند. در این مسیر طی یک روند بلند مدت فعالیت شرکتهای در کسب و کارشان با یک رویکرد سازنده به چالش کشیده، سبد محصولات و خدمات مستمراً بهینه شد تا در نهایت جریان درآمد پایدار محقق و تضمین گردید



بین‌المللی شدن یک ضرورت اجتناب ناپذیر برای حفظ و تحقق توسعه پایدار صنعت داروسازی کشور است. برای این مهم نیاز به یک برنامه بلند مدت و توجه بالادستی وجود دارد که با یک رویکرد واقع‌بینانه به دور از هر گونه هیجان با در نظر گرفتن تمام امکانات و قبول نقاط ضعف ضمن توسعه یک مدل یکپارچه ملی تحقق بین‌المللی شدن صنعت را رقم بزند

ویژه صورت پذیرد، بدون شک تمام این موضوعات قابلیت مرتفع شدن حتی در کوتاه مدت دارند.

صنعت داروسازی ایران از یک بعد دیگر با نگرانی‌های فزاینده‌ای در خصوص ثبات منابع انسانی مواجه است که عمدتاً ناشی از تمایل متخصصان و خبرگان به ایجاد کسب و کارهای مستقل خود، مهاجرت کارشناسان به کشورهای خارجی و همچنین رواج دوره‌های بسیار کوتاه مدت مدیریتی است. این عوامل چالش‌های مهمی را برای ثبات کلی نیروی کار در صنعت ایجاد می‌کند و اقدامات راهبردی برای هر گونه برنامه ریزی بلند مدت را که لازمه مطلق هر گونه حرکت در مسیر بین‌المللی شدن است دچار خلل جدی می‌کند.

در نهایت، می‌توان نتیجه گرفت بین‌المللی شدن یک ضرورت اجتناب ناپذیر برای حفظ و تحقق توسعه پایدار صنعت داروسازی کشور است. برای این مهم نیاز به یک برنامه بلند مدت و توجه بالادستی وجود دارد که با یک رویکرد واقع‌بینانه به دور از هر گونه هیجان با در نظر گرفتن تمام امکانات و قبول نقاط ضعف ضمن توسعه یک مدل یکپارچه ملی تحقق بین‌المللی شدن صنعت را رقم بزند. مدلی که می‌بایست رشد و توسعه متوازن در تمام ارکان زنجیره تامین داروسازی کشور را در نظر داشته و در آن نقش تمام نهادهای ذیربط و ذینفعان به طور مشخص تعیین شده باشد. شکی نیست این مهم در یک سطح بالاتر نیازمند اراده، توجه و برنامه‌ریزی اصولی برای فراهم آمدن امکانات سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و قانونی خواهد بود که الزاما در حیطه اختیار صنعت داروسازی یا نهاد نظارتی متولی امور دارو و سلامت کشور نیست. با این حال علیرغم تمام محدودیتها، با استناد به تجربیات موفق متعدد در دهه های اخیر، فرصتهای بی‌شمار توسعه کسب و کار بین‌المللی برای صنعت داروسازی ایران وجود دارد که ضروریست شرکتهای داروسازی نیز خود را متعهد و ملکف به بهره برداری از آن بدانند.

سطوح وسیع‌تر، توجه عمیق و التزام به قوانین مالکیت معنوی را می‌طلبد.

موانع اجتماعی و فرهنگی همچنین نقش محدودکننده‌ای ایفا کرده‌اند. تفاوت در فرهنگ، زبان و شیوه‌های معاشرت تجاری می‌تواند چالش‌هایی را برای شرکت‌های داروسازی ایرانی در هنگام تلاش برای توسعه در عرصه‌های جهانی ایجاد کند. برای مثال بارها مشاهده شده که در بالاترین سطوح مسئولیتی نیز محدودیت در برقراری ارتباط با استفاده از زبان رایج بین‌الملل وجود دارد. از سوی دیگر، تقویم نامنطبق نیز زمینه‌ای برای کاهش کارایی تعاملات تجاری با سایر کشورهای جهان رقم می‌زند، به طوری که در تعاملات تجاری شرکتهای ایرانی با سایر کشورها، عملاً فقط سه روز در هفته روزهای کاری مشترک وجود دارد، با این شرط که اگر در آن سه روز تعطیلات رسمی کشور تداخل افزایشی ایجاد نکند.

در خصوص قابلیت‌های تحقیق و توسعه، علیرغم دستاوردهای شگرف صنعت داروسازی ایران طی سالهای اخیر، بر کسی پوشیده نیست که این رشد و توسعه به صورت متوازن و ارگانیک در تمام حیطه‌های صنعت داروسازی کشور رقم نخورده است. در برخی زمینه‌ها، دستاوردهای حاصل شده احتمالاً در بالاترین سطح ممکن با قابلیت رقابت جهانی بوده لیکن در برخی دیگر از بخشها سالیان دراز فاصله با سطح حداقل استاندارد جهانی ایجاد شده و برای رفع آن توجه ویژه در سطوح خرد و کلان نیاز است. موضوع دیگری که قابل توجه است اینکه شرکت‌های ایرانی ممکن است به دلایل مختلف با محدودیت‌هایی در سرمایه گذاری توسعه محور، دسترسی محدود به فن‌آوری‌های پیشرفته که هنوز بومی سازی نشده‌اند و همچنین کمبود روزافزون محققان ماهر مواجه باشند که مانع نوآوری و توسعه همکاری‌های جدید شده و رقابت در بازار جهانی دارویی را دشوارتر می‌سازد. البته به تجربه دستاوردهای حاصل شده در سالهای اخیر، این نکته جای امیدواری باقی می‌گذارد که در هر زمینه‌ای اگر توجه

ایران فارما؛ ظرفیت آفرینی در راسته و راستای داروسازی

تا ایران فارما...! خب چرا؟! راه دور نرویم، می‌رسیم...

۳. در ایران ما، مستندسازی (در همه چیز) چیزی در حد صفر است! بیشتر مطالب نقل سینه به سینه است و اساسا در نگهداری اسناد کم‌استعدادیم و علاقه‌ای به خرج نمی‌دهیم و اگر فردی و نهادی خودش را موظف نداند، به‌سادگی از همه چیز عبور می‌کنیم! می‌بینید که در بازیابی موضوعات به‌سختی می‌توان اقناعی به‌وجود آورد و داکيومنت‌ها را حفظ کرد و...

شما به تمامی این نمایشگاه‌هایی که در طول این سال‌ها برگزار شده نگاه کنید به‌ویژه در این گستره، نگاه انطباقی کنید، خواهید دید که هنوز به‌رغم تمام اراده‌ها، خواست‌ها و رویکردها، اساسا اتفاقی آنچنان منظوم چون ایران‌فارما نیفتاده است.

ایران‌فارما از نمایشگاه‌های دارویی در جهان هم متمایز می‌شود، از CPPIها و...؛ چرا که یک رویداد به‌مفهوم خاص در این سال‌ها بوده؛ با نقاط ضعف و قوت، که مشابه هم ندارد. (این «تفاوت» را به‌عنوان یک امتیاز و تفاخر ترجمه نکنید، این درباره چيستی آن است.) بخشی از این رویداد و این شکل‌گیری‌ها دقیقا برمی‌گردد به همان رشته کردن (آراستن) که به‌عنوان مطالبه بیان شد، این که هر بار که نباید چرخ را از نو اختراع کرد. برمی‌گردیم...

۴. در پی بیان چيستی نمایشگاه‌های دارویی کشور، از انتظام و رشته کردن و منظوم شدن می‌گفتم.

راه دور نرویم مثال‌اش در خود صنعت هست. همان‌طور که امروز هلدینگ‌ها مانند و مشابه تی‌پی‌کو نداریم که خودش یک مجموعه‌ی مستقل تحقیق و توسعه (تحقیقاتی / مهندسی توفیق‌دارو) داشته باشد، ماده موثره تولید کند، چندین شرکت مواد اولیه‌ساز (۷ شرکت) را



افتخار را به نمایش بگذارد. می‌رسیم...

۲. تجربه گفت‌وگو با بعضی از سرآمدان صنعت داروی کشور، تجربه‌ای گرانسنگ است. آن‌ها حرف‌هایی بسیار شنیدنی دارند و موضوعاتی عجیب نقل می‌کنند و وقایعی شگفت را در سینه‌های خود جای داده‌اند. ما در بررسی مسیر صنعت داروی کشور به موضوعات و حلقه‌هایی مفقوده بر خورده‌ایم و می‌توانیم نور فالو بر آن بیندازیم و...

برای همین است که در پی چرایی و چيستی نمایشگاه‌های دارویی کشور، و جایگاه فعلی این صنعت، حتی می‌توانیم تاریخ را به قبل و بعد تقسیم کنیم؛ و به این نتیجه رسیده‌ایم که یک اراده قوی در خواستن و شدن، در هر دو بخش تاریخ می‌تواند وجهی مشترک در این قبل و بعدها قلمداد شود.

قبلش را از زبان آن فن‌سالاران کهنه‌کار می‌تواند شنید، و باور کنید در این صورت و با شگفتی به مسیر طی شده ارادت خواهید یافت. بعدش را چه؟! این‌جا را هم باور کنید که حتی به پرسابقه‌ترین نمایشگاه‌های دارویی کشور مراجعه کرده‌ایم و نتوانسته‌ایم موضوع مراجعه را باز کنیم یا چیزی بیابیم که اقناع‌مان کند

۱. در گفت‌وگو‌هایی که با فن‌سالاران بزرگ صنعت همچون دکتر محمود نجفی عرب، دکتر مرتضی نیل‌فروشان، دکتر مرتضی آذرنوش و... داشتیم، ایشان تصویر و شرحی از وضعیت داروسازی ایران سال‌های دهه ۱۳۵۰ می‌دادند که باور کردنی نبود!

البته حضور شرکت‌های چندملیتی، شیوه نسبتا مقبول «داروهای تحت لیسانس» و... موضوعاتی ارزشمند و قابل مراجعه است.

حتی ساخت کارخانه‌های دارویی و نمایندگی ایرشرکت‌های داروسازی جهان نظیر فایزر، بایر، تووا و... در ایران، که سرانجام مقدمه‌ای شد برای تشخیص آتی این حوزه، همه و همه بسیار ارزشمند است.

اما آنچه امروز تبدیل به «صنعت» شده، و «زنجیره» خود را شکل داده، شرکت‌داری ایرانی، هلدینگ‌داری دارویی، اجرای طرح‌های مختلف داروسازی موفق نظیر طرح ژنریک، و... و همه هم به‌دست ایرانی، این‌ها چیزی نبوده که از قبل باشد و یا با آن فقر دانشی و رویکرد منفعلانه، چنین چشم‌اندازی را بتوان پیش‌بینی کرد؛ چه رسد به داشتن نمایشگاه‌هایی نظیر ایران‌فارما که حالا رسماً می‌تواند تماشایی از یک کل منسجم، یک صنعت آبرومند و پر

نکته کلیدی

پنجمین نمایشگاه فارمکس ۲۰۲۳؛ مسیر سبز در زمینه بنفش



در شاخه‌های متعدد دارویی به خط کند، ۱۰ شرکت محصول نهایی‌ساز را با پوشش حداقل ۳۰ درصدی کل از سهم بازار دارویی کشور راه بیندازد، قوی‌ترین سیستم پخش (با ۴ توزیع‌کننده) را در دل خود تعریف کند، به داروخانه‌داری و تجهیزات پزشکی و واردات دارویی بیاندیشد، آمالگام (دندان‌پزشکی) و داروی دامی و مکمل‌سازی و بایوتک و غیره و ذالک را در دل خود جای دهد و... ایران فارما هم توانسته با فراهم‌آوری ظرفیت‌های لازم به این صنعت چند رشته‌ای پراکنده و حتی بدون اسناد، تماشایی در خور بدهد. توفیق ایران فارما در آن بوده که راسته صنعت را شکل بخشیده و با حضور در آن، همگان دست‌شان می‌آید که صنعت داروی کشور کجاست، چه می‌کند و چه احوالی دارد.

۵. ضعف و قوت‌ها همیشه به‌جای خود باقی‌است؛ ما فعلا درباره فرم‌بخشی و کلیت ایران فارما، حرف می‌زنیم نه چیزی دیگر. بله! ما یک صنعت نحیف در دوران قبل داشتیم، یک صنعت ریشه گرفته و مایل به خودکفایی در دهه ۱۳۶۰ که از سرفشار جنگ و مشکلات برخاسته از آن، و قهر سیستماتیک با نظام سرمایه‌سالار، خودش را بازمی‌یافت.

از دامنه آن مشکلات بود که این صنعت دارویی چون ققنوسی از خاکستر برخاست و بالنده و جوان شد و دست بر زانوان، بپا ایستاد و... و رشد کرد و شد.

حالا از آن سال‌ها، خیلی گذشته و داستان دگر شده، پس از چند سال آزمون و خطا، در کمتر از یک دهه ما با یک نمایشگاه (ایران فارما) طرفیم که برای ترسیم آن ایهت و سابقه، لازم‌ش داشتیم.

قطعا نمایشگاه‌های خیلی خوبی هم داشته‌ایم، داریم و تجربه‌های ذی‌قیمت بسیار، آن‌هم از آدم‌های کم‌ادعا، مثل خود جامعه داروسازی کشور؛ و خب دقیقا یکی از ویژگی‌های ایران فارما، همین تماشا دادن است، از صنعت، زنجیره، و عرصه‌ای که خیلی هم مدعی نیست.

می‌توان عکسی پُر ارج و فاخر از داروسازی کشور را در آینه ایران فارما دید.

۱. اول. گروه‌هایی که در فارمکس شرکت کرده‌اند:

علاوه بر فعالان حوزه دارویی کشور که در تمام زنجیره حضور دارند، موسسات تامین مالی مانند بانک‌ها و شرکت‌های بیمه، آژانس‌های مسافرتی، شرکت‌های تامین‌کننده ماشین‌آلات حوزه API، تبلیغات‌کننده‌های تخصصی در حوزه دارو، خدمات‌دهندگان فنی و مهندسی، یا مواد دارویی، و محصولات بسته‌بندی، شرکت‌های تجهیزات داروسازی و حتی مواد اولیه آرایشی و بهداشتی، تولیدکنندگان دارویی نهایی **finished product**، بایوتکنولوژی دارویی، مکمل‌های غذایی و رژیمی، داروهای گیاهی و محصولات آرایشی و بهداشتی با کاربردهای دارویی و مکمل و... در این رویداد بین‌المللی غرغه داشته، و یا حضور دارند و برای بازدید و جست‌وجوی فرصت‌های بسیار ویژه این رویداد، از این نمایشگاه تخصصی ثبت‌نام کرده‌اند.

۲. دوم. دوره‌های آموزشی فارمکس: در ۴ روز نمایشگاه بیش از ۴۰ کارگاه متنوع برگزار می‌شود؛ ۲۰ دوره آموزشی با ۳۵ سرفصل، بیش از دوازده **ShowCase**، و در مجموع بیش از ۱۲۰ عنوان آموزشی و کاربردی، که رکوردی در فارمکس و رویدادهای مشابه است.

۳. سوم. جوایز فارمکس:

رقابت برای کسب جوایز فارمکس ۲۰۲۳ در چهار حوزه **API Awards**، **Packaging Awards**، **PharmaTech Awards** و حوزه ویژه **Pharmex Awards** است.

۴. چهارم. فارمکس و حوزه آرایشی و بهداشتی: برگزاری ۲ دوره مسטר کلاس از مواد اولیه آرایشی و بهداشتی تا محصولات فینیش؛ یکی از جذابیت‌های این دوره فارمکس است.

۵. پنجم. نشست‌های **BYB**:

با توجه به صنعتی بودن این رویداد، فضایی برای جلسه حتی بازدیدکننده‌ها فراهم است که حداکثر استفاده را ببرند.

۶. ششم. شوکیس‌های انتقال دانش و تجربیات: برای شرکت‌ها از قبل هماهنگ صورت پذیرفته تا تجربیات‌شان را بیان کنند و یا محصولی را رونمایند.

۷. هفتم. بازدید سفرها و هیئت‌های تجاری: ۲۰ سفیر جامعه هدف صادرات صنعتی داروسازی ایران + هیئت تجاری همراه از نمایشگاه بازدید می‌کنند و در نشست‌های **BYB** شرکت دارند. نمایشگاه از ۳۱ مرداد تا ۳ شهریور ۱۴۰۲ در مجتمع تجاری ایران مال برگزار می‌شود.

در دومین شماره فن سالاران می خوانیم:

دو گفت و گوی ویژه

اول. گفت و گوی فن سالاران با استاد دکتر محمود نجفی عرب، ریاست اتاق بازرگانی تهران

■ شما این موازی کاری ها و جمع ضدین را انگار معضلی بزرگ برمی شمارید!؟

اصلاً شک نکنید. در حوزه کیفی هم سازمان غذا و دارو ما در بسیاری از زمینه ها با سازمان ملی استاندارد موازی کاری دارند! در حوزه غذا، در حوزه آرایشی / بهداشتی، در حوزه تجهیزات پزشکی موازی کار هستند! یعنی دو سازمان در حوزه حاکمیت حکمرانی ما مسئول نظارت بر کیفیت کالاهایی شده اند و سازمان غذا و داروی ما فقط منحصرأ دارو را طبق قانون و مسئولیتش بر عهده دارد.



آن افرادی که این قوانین را نوشته اند، انگار که اصلاً نگاهی به شرح وظایف در وزارت بهداشت نکرده بودند. این ها تعارضاتی است که ما در کشور داریم و در حوزه کسب و کار تماماً حکم ترمز را دارد و باید اصلاح شود.

دوم. گفت و گوی فن سالاران با استاد فرشاد ملک وندفر، مدیرعامل سابق هلدینگ داروپخش

■ آیا صنعت داروی ایران را موفق ارزیابی می کنید؟ به نظر تان صنعت داروی کشور در سال های اخیر رشد کرد یا متورم شد...!؟

من هیچ گاه احساسی بد به صنعت داروی کشور نداشته ام، اما در سال های وزارت بهداشت خیلی طبیعی سهمیه ای را تعیین کرده بود و ما براساس آن، مواد اولیه را وارد کرده و تولید می کردیم. راستش! یک جور کلیشه کاری بود انگار.



صنعت هم چون در حال رشد بود، خیال همه نهادها و افراد درگیر و داخل صنعت هم راحت بود. اما نیمه دهه ۱۳۹۰ صنعت داروی کشور آنچنان چرخید که من می گویم به بدترین حالت خود در آن مقطع افتاد و...!

وزیر بهداشت:

دومین راه تجارت بعد از نفت، دارو است دارو صادر کنید



ما در رفع تحریم‌ها کمک کردند. علم پزشکی فقط در اختیار چند کشور محدود نیست و ما می‌توانیم با مشارکت، سطح علمی خودمان را ارتقا دهیم. هماهنگی‌های خوبی در ۲ ماه اخیر انجام شده است. یک‌ونیم میلیارد دلار ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومانی را به تصویب رساندیم و این کمک می‌کند تا مشکلات حوزه دارو سریع‌تر مرتفع شود. به‌تازگی هم سازمان برنامه ۱۲ هزار میلیارد تومان به دارو اختصاص داد و حدود ۳۰ هزار میلیارد تومان هم بانک مرکزی برای تسهیلات مصوب کرد. برای اینکه با کمبود مواجه نشویم مهم‌ترین کار ایجاد ذخایر استراتژیک است که کمبود مقطعی جبران شود. این نوع از کمبودها همواره امکان رخ دادن دارند، ولی ما استراتژی تامین منابع داریم. در مجلس بحث ۹ درصد ارزش افزوده برای مواد اولیه وارداتی به صفر رسید و در جلسه سران هم ۴ درصد عوارض گمرکی به یک درصد تقلیل یافت.

۶۰ درصد تولیدات در بخش دولتی و ۴۰ درصد هم در مراکز خصوصی [شرکت‌های عمومی] انجام می‌شود. کار مهم این است که بتوانیم تسهیلاتی ایجاد کنیم تا دانشمندان ما در حوزه تولید دارو با سهولتی بیشتر کار و فعالیت کنند. دومین راه تجارت بعد از نفت، «دارو» است. حالیا که در برخی استان‌ها حتی یک مرکز تولید دارو نداریم! به‌تازگی در نشست، به همه استان‌ها گفتیم که اگر برای راه‌اندازی خط تولید دارو آمادگی دارند، ما به آن‌ها کمک خواهیم کرد. به همه کارخانه‌ها تاکید کرده‌ایم که هرچقدر تولیدات را افزایش دهند، ما هم اجازه صادرات به آن‌ها خواهیم داد. یکی از سیاست‌های دیگر ما ایجاد ذخایر استراتژیک است که برای جلوگیری از بروز کمبود مقطعی دارو ضروری است. اقدام دیگر ما در حوزه داروهای پیشرفته است که گران هستند و در این رابطه هم شرکت‌های دانش‌بنیان ورود کرده‌اند. از دو کشور چین و هند ممنون هستیم که به

بهرام عین‌اللهی، وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی گفت: به همه کارخانه‌ها تاکید کردیم که هرچقدر تولیدات را افزایش دهند ما هم اجازه صادرات به آن‌ها خواهیم داد. طرح دارویار، طرحی بسیار مهم است و قیمت دارو با ارز نیمایی را مطرح کرد و مقرر شد یارانه دارو به مردم داده شود و در همین مدت قرارگاه دارویی نیز تشکیل شد. با اجرای این طرح، پیشرفت نسخه الکترونیک به ۹۸ درصد رسید. یکی از مشکلات ما این است که به میزان دانشی که در کشور داریم، تولیداتی در این زمینه نداریم و روند تولید، مناسب با توان بالقوه ما نیست. ما تنظیم‌گر هستیم و خودمان کارخانه تولیدی نداریم.

potafenac 50

Manufactured by Iran Daru Co.

پتانفناک ۵۰ یک ضد درد قوی برای افراد دارای فشار خون بالا می‌باشد که جایگزین مناسبی به جای دیکلوفناک (سردیم) است.

ایران دارو - مکتب سلامت

به صورت OTC تایید شد

داروی RiVive برای بی‌اثر کردن مصرف بیش از حد مواد افیونی

کشور در سال ۲۰۲۱ از یکصد هزار نفر فراتر رفت. ری‌ویو یک اسپری بینی نالوکسان است که به سرعت اثرات مواد افیونی را بی‌اثر یا مسدود کرده و تنفس طبیعی را دوباره برقرار می‌کند، به‌ویژه زمانی که ظرف مدت چند دقیقه پس از بروز نخستین علائم اووردوز مصرف شود.

ه‌ارم ریداکشن تراپیوتیکس (Harm Reduction Therapeutics) را برای بی‌اثر کردن مصرف بیش از حد مواد افیونی تأیید کرده‌ایم. تأیید داروی ری‌ویو (RiVive) گزینه بدون نسخه دیگری را در آمریکا برای بیمارانی فراهم می‌کند که مرگ‌ومیر ناشی از مصرف بیش از حد مواد مخدر در این



سازمان غذا و داروی آمریکا اعلام کرد: فروش بدون نسخه (OTC) دومین اسپری بینی نالوکسان ساخت شرکت

مجوز بازاریابی از آژانس داروهای اروپا برای داروی پیشگیری از اچ‌آی‌وی Cabotegravir

و نوجوانان پرخطر با وزن دست کم ۳۵ کیلوگرم توصیه می‌شود. با وجود پیشرفت قابل توجهی که در ارائه خدمات درمانی و پیشگیری از اچ‌آی‌وی در اروپا حاصل شده، و منجر به کاهش مداوم در بروز موارد جدید اچ‌آی‌وی شده است، هر سال حدود یکصد هزار مورد جدید تشخیص داده می‌شود.

برای داروی تزریقی و قرص‌های کابوتگراویر (Cabotegravir) مجوز بازاریابی از آژانس داروهای اروپا دریافت کرده است. داروی کابوتگراویر در ترکیب با اقدامات جنسی ایمن‌تر برای پیشگیری قبل از مواجهه به‌منظور کاهش خطر عفونت HIV-۱ اکتسابی از طریق جنسی در بزرگسالان



گلاکسو اسمیت کلاین (GSK) اعلام کرد: بخش متمرکز بر درمان اچ‌آی‌وی این شرکت یعنی شرکت داروسازی وی‌و‌هلث کر (ViiV)

کلریپارس



www.chlorpars.com

ماهی رو بزار تو بشقابت! امگا-۳ چیست؟



اسیدهای چرب امگا-۳ خانواده‌ای از اسیدهای چرب غیر اشباع هستند که آلفا لینولنیک اسید (ALA)، ایکوزاپنتانویک اسید (EPA) و دوکوزاهگزانویک اسید (DHA)، سه نوع از اسیدهای چرب امگا-۳ ضروری برای بدن انسان به حساب می‌آیند. روغن ماهی به‌عنوان یک منبع غنی از اسیدهای چربی EPA و DHA در نظر گرفته می‌شود.

عروق
 ▶ بهبود سلامت مغز و سیستم عصبی
 ▶ کاهش خطر افسردگی و کاهش اضطراب
 ▶ نقش آفرین در سلامت چشم و سیستم بینایی
 ▶ نقش دهنده به کاهش التهاب
 ▶ کاهش خطر و کمک به بهبود بیماری‌های خودایمنی
 ▶ نقش داشتن در سلامت سیستم عصبی و بهره‌هوشی جنین
 ▶ بهبود عملکرد ورزشی و ورزشکاران
 ▶ کمک به کاهش وزن در رژیم‌های کاهش وزن

ما اصلا چه نیازی به مکمل امگا-۳ داریم؟ در گذشته یک رژیم غذایی کامل، حاوی مقادیر کافی امگا-۳ بود، اما از آن جایی که این اسیدهای چرب به راحتی اکسید می‌شوند و همچنین گرایش روزافزون مردم به غذاهای فرآوری شده، منجر به کاهش دریافت امگا-۳ شده است. به‌طور کلی نیز دریافت منابع غنی امگا-۳ مثل ماهی‌های روغنی در برخی جوامع مثل ایران پایین است.

نقش امگا-۳ در سلامت بدن چیست؟
 بهبود ریسک فاکتورهای بیماری‌های قلب و

عاری از جیوه

امروزه به دلیل فعالیت‌های صنعتی آلودگی جیوه در محصولات به دست آمده از ماهی‌های آب آزاد به‌وفور دیده می‌شود، دریافت جیوه مخاطراتی جدی برای سلامت انسان در پی دارد. محصول امگا-۳ یا برند «هلثی‌وی» دارای گواهی عاری از جیوه است که به تایید سازمان غذا و داروی ایران نیز رسیده است.

فرمولاسیون انتریک کتد

پوشش روده‌ای، فرآورده را در برابر اسید معده محافظت می‌کند و بدین ترتیب امگا-۳ «هلثی‌وی» بوی بد ماهی را که بعد از خوردن مکمل‌های امگا-۳ معمولی به مشام می‌رسد، برطرف می‌کند؛ علاوه بر این به دلیل باز شدن کپسول در روده سبب بهبود جذب روده‌ای اسیدهای چرب امگا-۳ می‌شود.



از ۱۹۶۰

تا امروز



۶۳ سال
با افتخار
در کنار شما هستیم

روز پزشک و دلدروساز
کریمی باد

اولین و بزرگترین
تولید کننده آسپرین در ایران

پارس دارو
پیشرو و متمایز

صدای مشتری: ۰۲۱-۷۴۳۷۳ | parsdarou.ir | @pars_darou

این ظرفیت نمایشگاه ماست پنجمین نمایشگاه فارمکس گشایش یافت

پیوند ساختاری صنعت پتروشیمی و صنعت مواد اولیه در نمایشگاه فارمکس اتفاقی مهم است چرا که زنجیره تکمیل ارزش را گسترده‌تر از پیش می‌کند.

مسیر، پیش‌روی به سوی خودکفایی دارویی است

آخرین سخنران مراسم، سیدحیدر محمدی، معاون وزیر بهداشت و رئیس سازمان غذا و دارو بود. او گفت:

در شرایط فعلی اگر بانک مرکزی به تعهداتش عمل کند، در آینده مشکلی در تامین دارو در کشور نخواهیم داشت.

سال گذشته در داروهای بیهوشی، آنتی‌بیوتیک‌ها، سرم‌های تزریقی و داروهای اعصاب مشکلاتی داشتیم، ولی حالا به‌طور کامل این مشکلات برطرف شده و اکنون تنها ۴ درصد از مجموعه زنجیره دارویی کشور، که بخشی از آن داروهای تخصصی است، کمبود داریم و امیدواریم با رفع مشکلات ارزی توسط سازمان‌های مرتبط این کمبودها هم جبران شود.

او ابراز امیدواری کرد که صنعت داروی ایران به سمت خودکفایی کامل پیش می‌رود.

مراسم گشایش نمایشگاه هم با استعانت و تلاوت آیاتی از کلام‌الله مجید و بریدن روبان برگزار شد.

و دانشگاه‌ها و پژوهشگران معرفی کرد و افزود: ایران در تولید مقالات علمی در حوزه دارو فعال‌تر شده است.

مطالعات در وزارت علوم نشان می‌دهد بیش از ۹۰ درصد کشورهایی که در پیشرفت اقتصادی سرعت گرفته، و به همان اندازه در تولیدات علمی نیز با افزایش سرعت روبه‌رو هستیم.

جشن بومی‌سازی صنعت کاتالیست نزدیک است

مرتضی شاه‌میرزایی، معاون وزیر نفت و مدیرعامل شرکت ملی پتروشیمی، سومین سخنران افتتاحیه بود، او با تاکید بر بومی‌سازی صنعت کاتالیست‌ها، افزود: ۶۰ سال قبل اولین مجتمع پتروشیمی در کشور پایه‌ریزی شد و اکنون تنوع و اثرات محصولات پتروشیمی در تمام ابعاد زندگی انسان دیده می‌شود و حتی در چرخه خوراک مردم از طریق کودهای شیمیایی این تأثیرات را می‌بینیم.

آینده صادرات مواد اولیه و موثره درخشان است

محمد مهدی برادران، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت چهارمین سخنران این مراسم بود. او گفت:

مراسم افتتاحیه پنجمین نمایشگاه بین‌المللی فارمکس ۲۰۲۳ با حضور فعالان صنعت داروی کشور و با سخنرانی و خوش‌آمدگویی مهندس فرامرزا اختراعی (رئیس هیأت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مواد اولیه دارویی، شیمیایی و بسته‌بندی) صبح روز ۳۱ مرداد ۱۴۰۲ برگزار شد. او گفت:

خوشبختم که امروز و با این نمایشگاه شاهد یک تحول تاریخی در عرصه صنعت داروی کشور هستیم. با افتخار عرض می‌کنم که به حدود ۵۰۰ ماده موثره دارویی و ۴۵۰ موکول از مواد جانبی و بسیار گسترده‌تر در سایر مواد پایه رسیده‌ایم و در داخل کشور در حال تولید هستیم.

انشالله این نمایشگاه تراز تجاری صنعت داروی کشور را آن‌قدر بالا ببرد که از نظر ارزی، فرمان را معکوس کنیم؛ طوری که این فضا برای حوزه اقتصاد دارو ذی‌قیمت و ارزشمند باشد. خانم‌ها، آقایان! صنعت ما این ظرفیت را دارد.

سامانه "تان" در فارمکس

پیمان صالحی، معاون پژوهشی وزیر علوم، تحقیقات و فناوری سخنران بعدی مراسم افتتاحیه بود.

او سامانه نظام ایده‌ها و نیازها (نان) را به‌منظور ثبت و ارائه ایده‌ها و نیازهای صنایع و ارتباط بین صنایع



OxyZanid®

Oxyclozanid

جهت کنترل و درمان فاسیولوز مزمن در گاو، گوسفند و بز
از بین برنده تمام گونه های فاسیولا (حتی کرم های موجود در مجاری صفراوی)



1000 ml

ZAGROS

Manufactured by:
Zagros Pharmed Pars Pharma. Co.
Borujerd - Iran

www

OXFENAZOL 22.5% Oral Suspension

Oxfendazole 22.5%

ضد انگل وسیع الطیف جهت پیشگیری و کنترل:
اشکال لارو و بالغ کرم های ریوی
کرم های دستگاه گوارش
کرم های نواری



ZAGROS

Manufactured by:
Zagros Pharmed Pars Pharma. Co.
Borujerd - Iran

Food Supplement
OMEGA 3-EC®
(Enteric Coated)

اولین
امگا-۳
انتریکی کوتد
در ایران



SCAN ME!



**PUT A FISH
IN YOUR DISH**

HEALTHY WAY SEIZE THE DAY
www.healthyway.ir